

Tartu Ülikool
Sotsiaalteaduste valdkond
Ühiskonnateaduste instituut
Kommunikatsioonijuhtimise õppekava

Kerttu Raie

**Alternatiivsed pensionipõlve kindlustamise viisid
haavatavas sihtrühmas**

Magistritöö

Juhendaja: Maie Kiisel, PhD

Tartu 2016

SISUKORD

| | |
|---|----|
| SISSEJUHATUS | 4 |
| 1. TEOREETILISED JA EMPIIRILISED LÄHTEKOHAID..... | 6 |
| 1.1. FINANTSIALISEERUMINE..... | 6 |
| 1.2. ALTERNATIIVSED FINANTSRUUMID | 10 |
| 1.2.1. Jagamismajandus ja sõbralt-sõbrale laenamine | 13 |
| 1.2.2. Mikrokindlustus | 15 |
| 1.3. EESTI FINANTSRUUM..... | 16 |
| 1.4. PENSIONI OSTUKÄITUMINE | 17 |
| 1.5. EESTI ELANIKE FINANTSKÄITUMINE..... | 21 |
| 1.5.1. Eesti elanike oodatavad pensionipõlve kindlustamise viisid..... | 22 |
| 1.6. KINDLUSTUSLAHENDUSTE DIGITALISEERUMINE | 25 |
| 1.6.1. Digitaalse kindlustusteenuse omadused..... | 27 |
| 2. UURIMISKÜSIMUSED | 32 |
| 3. MEETOD JA VALIM..... | 33 |
| 3.1. OLEMASOLEVATE ALTERNATIIVSETE KINDLUSTUSLAHENDUSTE KAARDISTAMINE | 33 |
| 3.2. FOOKUSGRUPP..... | 35 |
| 3.2.1. Fookusgrupi valim | 35 |
| 3.2.2. Fookusgrupi läbiviimine ja analüüs | 37 |
| 3.3. MEETODI JA VALIMI KRIITIKA..... | 38 |
| 4. TULEMUSED | 40 |
| 4.1. OLEMASOLEVAD ALTERNATIIVSED PENSIONIPÕLVE KINDLUSTUSLAHENDUSED JA KINDLUSTAMISE VIISID..... | 40 |
| 4.1.1. Olemasolevad alternatiivsed kindlustuslahendused..... | 40 |
| 4.1.1.1. Kohandatud valmislahendused | 41 |
| 4.1.1.2. Struktuurne raamistik..... | 43 |
| 4.1.1.3. Osalevad kindlustusteenused | 44 |
| 4.1.2. Alternatiivseid pensionipõlve kindlustamise viisid sihtrühma sõnul | 48 |
| 4.1.2.1. Töötamine pensioniealisena..... | 48 |
| 4.1.2.2. Kinnisvara | 51 |

| | |
|--|-----|
| 4.1.2.3. Sotsiaalsus ja kogukondlikud lahendused..... | 55 |
| 4.1.2.4. Pensionipõlve kindlustamise takistused ja ootused | 56 |
| 4.1.3. Alternatiivsete kindlustuslahenduste ja inimeste arvamuste kõrvutus | 60 |
| 4.1.3.1. Kindlustusobjektid | 61 |
| 4.1.3.2. Kohandamine sihtrühma eripäradega | 61 |
| 4.1.3.3. Vajadus muuta elupraktikaid | 62 |
| 4.1.3.4. Osalemist eeldavad platvormid..... | 63 |
| 4.1.3.5. Teiste kogemuse järgimine | 66 |
| 4.1.3.6. Vahendamine | 66 |
| 4.2. PENSIONIPÕLVE RAHALISE KINDLUSTAMISE SIDUSTUMINE VÄHEKINDLUSTATUD INIESTE IGAPÄEVAELLU | 69 |
| 4.2.1. Ettekujutus pensionipõlves toimetulekust | 69 |
| 4.2.2. Säätmis- ja tarbimisharjumuste vastuolu..... | 70 |
| 5. JÄRELDUSED JA DISKUSSIOON..... | 75 |
| 5.1. OLEMASOLEVAD ALTERNATIIVSED KINDLUSTUSLAHENDUSED | 75 |
| 5.1.1. Alternatiivsete kindlustuslahenduste eeskujud | 75 |
| 5.1.2. Haavatavale sihtrühmale sobivad lahendused | 77 |
| 5.2. KINDLUSTAMISE SIDUSTUMINE TEISTE ELUPRAKTIKATEGA..... | 79 |
| 5.2.1. Tähendused | 80 |
| 5.2.2. Oskused..... | 82 |
| 5.2.3. Asjad | 83 |
| 5.3. LAHENDUSETTEPANEKUD | 84 |
| 5.2.1. Kinnisvara ühisrahastuse tulu suunamine pensionifondi..... | 85 |
| 5.2.2. Jagamismajanduse kontseptsioonil põhinev lühi- ja pikaajaline kooskogumine..... | 86 |
| 5.2.3. Jagamismajandusel ja kogukondlikkuseel põhinev elukorraldus..... | 89 |
| 5.4. EDASISED UURINGUD..... | 92 |
| 6. KOKKUVÕTE | 93 |
| 7. SUMMARY | 95 |
| VIITED | 97 |
| Lisa 1: Fookusgrupi kava | 104 |
| Lisa 2: Fookusgrupi transkriptsioonid..... | 108 |

SISSEJUHATUS

Erinevad Eestis läbi viidud säästmis-, kogumis- ja kindlustusteemalised uuringud (SEB pensioni... 2015; Maripuu 2013; Nestor et al 2013 jt) on näidanud, et suur osa inimesi ei ole pensioniikka jõudes majanduslikult piisavalt kindlustatud. Paljud on sunnitud oma harjumuspärase eluviisi järeleandmisi tegema, et rahaliselt toime tulla. Pensionipõlve kindlustamine muutub aktuaalseks alles pensioniea lähenedes, kuid siis ei pruugi olla enam piisavalt aega või võimalusi, et oma pensioniiga piisaval määral kindlustada. Demograafilised prognoosid näitavad, et Eesti elanikkond väheneb, mis toob kaasa selle, et tulevikus on maksumaksjate raha eest võimalik järjest vähem riiklikku pensioni pakkuda. Samas inimeste eluiga ja ka pensionil veedetavate aastate arv pikeneb. Seetõttu on ka vastutus oma tuleviku kindlustamise eest kandunud rohkem riigilt üle inimesele endale. Sellise probleemi ees seisavad ka teised vananeva ühiskonnaga riigid.

Alternatiivsete kindlustamisviiside teema on oluline, kuna Eesti ühiskonnas on suur osa inimesi, kelle usaldus praeguse süsteemi vastu on madal. Praegused võimalused ja standardsed lahendused ei rahulda neid, pensionifondide tootlus on liiga madal, haldustasud liiga kõrged, väljamaksete saamise võimalused piiratud jne, mistõttu pole sealt piisavalt tulu nende jaoks oodata. Sageli võib kohata arvamusi, et igaüks peab ise muul viisil oma pensionipõlve kindlustama. Seetõttu on oma pensionipõlve kindlustamise viisidena pakutud välja nii kinnisvarasse investeerimist, eraettevõtlust, perekonna toetust jms, kuigi ka need lahendused ei sobi kõigile ja ei pruugi anda pensionipõlves piisavalt garantiisid - eriti kui suur osa inimestest, kes nendele alternatiividele loodab, ei ole nende olemasolu tagamise jaoks midagi ette võtnud (SEB pensioni... 2015). Tööealisena hästi kindlustatud inimesed suudavad ka oma pensionipõlve paremini kindlustada ja tunnevad pikaajalise kogumise vastu rohkem huvi. Nn riskigrupis on pigem madalapalgalisemad inimesed, mistõttu peaks sellele sihtrühmale rohkem tähelepanu pöörama, kuna muidu võib palgalõhest tulevikus saada pensionilõhe. Antud magistritöös käsitlegi kindlustamise viise nn riskigrupi ehk haavatava sihtrühma kontekstis.

Kuna töötan elukindlustusseltsis, siis olen antud teemaga ka töö tõttu kursis ja näen, et see on probleem, mis vajaks lahendamist uute lähenemisnurkade alt. Erinevate teenusepakkujate

lahendused on väga standardsed, mistõttu oleks vaja lahendusi, mis lähtuksid rohkem inimeste vajadustest ja võimalustest ning annaksid laiemad valikuvõimalused oma pensionipõlve kindlustamiseks.

Käesolevas magistritöös uurin alternatiivseid pensionipõlve kindlustamise viise. Seejuures keskendun just haavatavale ehk vähemkindlustatute sihtrühmale, kelle jaoks on valikuvõimalused piiratumad ja väljavaade pensionipõlve kindlustatuse osas kehvem. Magistritöö eesmärk on välja selgitada haavatava sihtrühma ootused oma pensionipõlve kindlustamise osas ja teisest küljest leida nende väheste kindlustatutele võimalikud lahendusvõimalused. Alam & Perry (2002) toovad välja, et ideede genereerimine on finantsteenuste arendamise puhul üks olulisemaid etappe, kuna teenused on rohkem kontseptsioonid kui materiaalsed ühikud. See etapp sisaldab endas vajaduste ja probleemide sõnastamist, olemasolevate lahenduste kitsaskohtade ja turu tühimike välja toomist ning nn soovide nimekirja koostamist, mida käesolev magistritöö ka üritab katta.

Töö esimeses osas annan ülevaate finantsialiseerumisest, alternatiivsetest finantsruumidest ning Eesti elanike finantskäitumisest seoses säästmise ja pensioniks kogumisega. Selle osaga loon teemale teoreetilise raamistiku ja annan ülevaate pensionipõlve kindlustamisega seotud kontseptsioonidest ja praktikatest. Teoreetilises osas käsitlen ka kindlustusvaldkonna teenuste suundumusi digitaliseerumise poole. Magistritöö empiirilises osas kaardistan internetiotsingu kaudu erinevad olemasolevad alternatiivsed kindlustusteenused, et saada ülevaade võimalikest alternatiivsetest lahendustest, mida juba praegu kasutatakse. Fookusgrupi uuringute kaudu kogun põhjalikumalt infot just haavatava sihtrühma ootuste ja võimaluste kohta. Tööl on ka rakenduslik eesmärk. Olemasolevate lahenduste kaardistusele ning fookusgrupi uuringutele tuginedes koostan lahendusettepanekud ehk alternatiivsete pensionipõlve kindlustamislahenduse kontseptsioonid, mille kaudu oleks võimalik haavatava sihtrühma jaoks väheste kindlustatute probleemi lahendada.

1. TEOREETILISED JA EMPIIRILISED LÄHTEKOHAD

Teoreetiliste ja empiiriliste lähtekohtade peatükk jaguneb kolmeks suuremaks teemaks. Esmalt annan ülevaate pensionipõlve kindlustamisega seotud kontseptsioonidest, mis selle uurimisteema puhul olulised on. Teiseks kirjeldan finantspraktikate mõjutajaid ja annan ülevaate Eesti elanike pensionipõlve kindlustamisega seonduvatest finantspraktikatest. Seejärel annan ülevaate pensionikindlustuse valdkonna innovatsioonist ja digitaliseerumisest ning nende suundumuste põhjustest.

1.1. FINANTSIALISEERUMINE

Enda elu ja tuleviku kindlustamine on järjest enam muutunud isiklikuks kohustuseks. Riikliku pensioni eesmärk on tagada regulaarne igakuine sissetulek (Pensionikeskus 2016). Inimeste igapäevane elu ja praktikad on muutunud järjest rohkem raha kaudu mõtestatuks ja kontrollitavaks. Sellest tulenevalt käsitlen finantsialiseerumise mõistet.

Oxfordi sõnaraamat (2016) defineerib finantsialiseerumist kui protsessi, kus finantsinstitutsioonid, finantsturud jt suurenevad nii mahus kui mõjus. Indiviidi tasandil väljendub finantsialiseerumine selles, kuivõrd suur osa inimestest sõltuvad oma igapäevaelu korraldamisel finantstoodetest (Thomson & Dutta 2016). Inimeste jaoks on finantstoodete kasutamine kohati möödapääsmatu, näiteks palga kättesaamiseks on vajalik arvelduskonto olemasolu, auto kasutamiseks peab olema kohustuslik liikluskindlustus jne. Osa pensionisüsteemist on antud finantsinstitutsioonide hallata (II ja III pensionisammas) ja nii on ka pensionipõlv muutunud finantsialiseerumise objektiks. Näiteks inimese jaoks tähendab pensionipõlve kindlustamine finantsialiseerumise seda, et mõeldakse sellele, kui palju tuleb tänasel hetkel raha säästa ja kuidas see tänaseid kulusi ning eelarvet mõjutab, mitte sellele, mis kasu või tähendus sellel võib tulevikus olla, kui pensionile jäädakse. Ehk siis oma igapäevast elu mõtestatakse läbi rahalise kulu ja tulu. Pensionipõlve kindlustamiseks on loodud eraldi finantstooted, mida inimesed peaksid kasutama ja mida neid osaliselt ka sunnitakse kasutama. Näiteks II pensionisammas on peale 1983. aastat sündinud inimestele

kohustuslik. Finantsinstitutsioonide jaoks seisneb pensionipõlve finantsialiseerumine vastavate toodete ja teenuste pakkumises, mille kaudu lubatakse inimestele piisavat kindlustatust pensionipõlves. Kuna II samm on kohustuslik, siis on ka teenusepakkujatele tagatud klientide ja rahamahtude kasv.

Finantsialiseerumine annab olulise teoreetilise raamistiku, et mõista raha lahutamatu positsiooni igapäevaelus (Coppock 2013). Finantsasjad on muutunud vähem nn etenduseks, mida kõrvalt jälgida, ja rohkem aktiivseks protsessiks, kus eeldatakse inimeste osalemist (Martin 2002, Coppock 2013 kaudu). See tähendab, et inimesed peaksid aktiivselt ja iseseisvalt oma rahaasju korras hoidma ning ise omale majandusliku heaolu tagama, mitte ootama, et keegi teine (nt riik) seda teeks. Veelgi enam tähendab finantsialiseerumine seda, et inimesed defineerivad oma identiteeti läbi raha ja finantside (Martin 2002, Coppock 2013 kaudu). Finantskäitumine (nt kulutamine, säästmine, investeerimine jne), teatud finantslahenduste kasutamine (nt virtuaalraha jm uuenduslike finantslahenduste kasutamine) ja suhtumine rahaasjadesse kujundavad inimese identiteeti ja samas need finantspraktikad kommunikeerivad identiteeti ka teistele. Näiteks, kas inimene ostab ja kannab sageli uusi kalleid brändiriiideid või kas töö juures süüakse kodust kaasa võetud lõunat või käiakse restoranis söömas, siis nende praktikate põhjal saab teha järeldusi rahalise seisu ja finantsprioriteetide kohta.

Rahalise sotsialiseerumise teooria käsitleb rahaliste väärtuste, hoiakute, normide, teadmiste ja käitumise kujunemist, mis kõik mõjutavad inimese finantsilist jätkusuutlikkust ja heaolu (Payne et al 2014). Payne et al (2014) keskenduvad perekondliku rahalise sotsialiseerumise mudelile, mille põhjal perekondlikud suhted mõjutavad rahalisi hoiakuid, teadmisi ja võimekust. Näiteks kui vanemad väärtustavad säästmist ja rahatagavara olemasolu, siis suure tõenäosusega võtavad ka lapsed sellise käitumismustri üle, kuna Payne et al (2014) sõnul toimub suur osa rahalisest sotsialiseerumisest teiste pereliikmete käitumist jälgides ja seda omandades. Samas kui lapsed näevad, et nende vanemad tarbivad, ilma et sealjuures eelarves püsimisele mõtleks, siis käivad lapsed suurema tõenäosusega tulevikus oma rahaga samamoodi ümber. Ehk siis perekondlik kontekst mõjutab seda, kuidas inimesed kulutavad ja säästavad ning kuidas nad kulutamist ja säästmist prioritseerivad (Payne et al 2014).

Leyshon et al (2003) viitavad sellele, et läänemaailma kapitalistlikus majandussüsteemis on toimunud kodanikuühiskonna “korporatiivne ülevõtmine” ehk Habermasi teooriast lähtudes “eluilma kolonialiseerimine”, kus igapäevaelu kõik aspektid on kapitalismist läbi imbunud. See kirjeldus viitab, kui kõikehõlmav on finantsialiseerumine. Rahalised küsimused on inimeste igapäevaelus iseenesestmõistetavad ja vältimatud. Coppocki (2013:482) sõnul domineerivad neoliberaalses diskursuses jätkuvalt universaalsed ideaalid vastutustundlikust ja finantsiliselt distsiplineeritud subjektist, kes teadlikult ja aktiivselt organiseerivad oma tuleviku finantskindlustust läbi säästmise ja investeerimise. Coppock (2013) lisab, et inimestelt oodatakse, et nad otsustavad oma rahaasjade üle ratsionaalselt ja teevad pikas perspektiivis kasulikke otsuseid ning inimesed, kes leiavad end finantssüsteemist välja jäetud ja kellel seetõttu pole tuleviku jaoks piisavalt investeringuid, peaksid tegema vajalikud sammud selleks, et tagada enda täielik osalemine ja oma tuleviku rahaline turvalisus. Sellest võib järeldada, et oma rahalise kindlustustunde tagamine on järjest enam individuaalne vastustus, kuid samas on ühiskondlik ootus, et kõik ka oma rahaasjade eest vastutuse võtavad. Lisaks oodatakse, et osaletakse just finantssüsteemis, mitte ei otsita tuleviku kindlustamiseks võimalusi väljastpoolt seda süsteemi.

Rahandusministeeriumi koostatud finantskirjaoskuse edendamise programm (2013) põhjendab finantskirjaoskuse vajalikkust sellega, et finantsotsuste kasvav osakaal inimeste igapäevaelus mõjutab üha enam elukvaliteeti ja majanduslikku turvalisust. Ühe finantskirjaoskuse edendamise põhjustena tuuakse välja ka rahvastiku vananemine, mistõttu on järjest olulisem inimeste oma panus vanaduspõlve kindlustamisel ning üheks eesmärgiks on tõsta III sambasse koguvate inimeste arvu (Finantskirjaoskuse... 2013). Selle programmi abil soovitakse tõsta inimeste teadlikkust ja kujundada distsiplineeritud ja ratsionaalset finantssubjekti nagu ka Coppock (2013) eelpool on viidanud.

Beck (2002) toob individualiseerumise põhjusena välja, et riigi toetus hällist hauani ja inimese seotus töökollektiiviga on kadumas. Selle asemel on Becki sõnul lepingud, mis seovad sissetuleku ja töö olemasolu inimese võimaluste ja toimetulekuga. Inimestelt oodatakse, et nad võtavad oma elud oma kätte ja maksavad turuhinda teenuste eest, mida nad tarbivad (Beck 2002:1). Näiteks II kogumissammas ja selle eest makstav valitsemistasu.

Becki (2002) käsitluses tähendab individualiseerumine eelnevalt olemas olnud sotsiaalsete vormide lagunemist, nagu nn idabloki riikide puhul riigi poolt ette määratud biograafiate, taustsüsteemi ja eeskujude kokku kukkumist. Kaasaegses ühiskonnas on uued nõudmised, kontrollid ja piirangud kehtestatud (sh õigus pensionile, kindlustuskaitse, maksud jne) ning see institutsionaalne taustsüsteem tähistab ära, millistes piirides mõtlemine, planeerimine ja tegutsemine peab toimuma (Beck 2002). Kaasaegse ühiskonna institutsionaalne surve pigem pakub teenuseid ja ajendab tegutsema, kuid see tähendab, et inimesed peavad vähemalt osaliselt end ise varustama (Beck 2002). Näiteks III pensionisammas on riigi poolt reguleeritud, kuid selle haldamine on antud finantsinstitutsioonide kätte, kes pakuvad vastavat teenust, ja iga inimene peaks ise otsustama, kas ja kui palju ta selle abil kogub. See aga tähendab, et inimese elu on täielikult sõltuv institutsioonidest (Beck 2002), nagu eelpool toodud näide arvelduskonto omamise vajalikkusest palga kättesaamise ainsa võimalusena.

Pellandini-Simanyi et al (2015) räägivad igapäevaelu finantsialiseerumisest kodu näitel. Kodu finantsialiseerumine sunnib aina rohkem majapidamisi nägema maja ostmist mitte ainult kui kodu ja kohta, kus elada, vaid kui investeeringut - midagi, kuhu oma kapitali paigutada ja kust kapitali saada (Pellandini-Simanyi et al 2015). Seda argumenti toetab ka inimeste arusaam kinnisvarast kui pensionipõlve kindlustamise alternatiivist (SEB Pensioni... 2015). Samas on kodu ostmisel ka emotsionaalsem pool. Pikaajalised finantsotsused on seotud perekonna reputatsiooniga, pereelu ideaalide ja peresuhetega (Pellandini-Simanyi et al 2015). Suurte finantsotsuste langetamisel peetakse silmas, millist elu elada soovitakse ehk toimub enese identiteedi defineerimine läbi finantsotsuste. Näiteks, kas ostetakse juba noorelt nii suur kodu, kus oleks ka lastele ruumi; kas eelistatakse elada kesklinnas või äärelinnas; kas valitakse ajalooline miljööväärtuslik piirkond või mitte jne. Pellandini-Simanyi et al (2015) toovad välja, et kodulaenu on nn kodustatud ehk paigutatud olemasolevatesse suhetesse, struktuuridesse ja otstarbekusse, mis juhivad igapäevaelu. Kusjuures laenu kui rahaline kohustus jääb tagaplaanile ja tuleb igapäevaelus esile siis, kui normaalne, rutiinne, iseenesestmõistetav sündmuste jada katkeb - laenu ei anta, raskused laenumaksete tegemisel jne (Pellandini-Simanyi et al 2015). Kodulaenu võetakse kui standardset püsikulu, mis on mõnes mõttes möödapääsmatu, kui kodu soetada soovitakse ehk siis laenu võtmise vajadusega arvestatakse algusest peale ja seda ei panda kahtluse alla, kas see ikka on õige lahendus. Samas ei arvestata sellega, et võivad tekkida komplikatsioonid, mis siis toovad

laenu kui rahalise kohustuse ja oma kodu nägemise finantsialiseerituna esile. Finantsinspektsiooni poolt tellitud uuringust “Finantsteenused - teadlikkus ja kasutamine” (2014) tuleb välja, et ligi 3/4 Eesti elanikest peab laenu võtmist põhjendatuks eluaseme ostmise või ehitamise eesmärgil, samas 12% eluasemelaenu võtnud inimestest on seda otsust hiljem kahetsenud. Balti riikidest on kodu ostmise kodulaenu abil kõige populaarsem Eestis (Balti riikidest on kodulaenu... 2015) ja kindlustamisel peavad eestlased tähtsamaiks oma eluaseme kindlustamist (Uuring: eestlased peavad... 2015). Viimase põhjusena toob Maripuu (Uuring: eestlased peavad... 2015) välja, et varakindlustuse ülekaal tuleneb sellest, et teatud juhtudel on see kohustuslik. Lisaks on Maripuu sõnul eluaseme ja koduse vara kindlustamine tihedamalt seotud pere-eelarvega ja hüvitamise tingimused inimestele arusaadavamad kui näiteks elukindlustuse puhul.

1.2. ALTERNATIIVSED FINANTSRUUMID

Finantsruum hõlmab finantsinstitutsioone, finantsteenuseid ja -tooteid ning inimeste rahalisi praktikaid. Nii Leyshon et al (2003) kui Coppock (2013) räägivad finantsruumist konkreetse piirkonna põhjal. Leyshon et al (2003) ütleb, et alternatiivsed finantsinstitutsioonid sõltuvad esmajoonel sotsiaalsetest suhetest ja konkreetse kohaliku piirkonna või kogukonna organisatsioonide võimetest, kuna need annavad geograafilise aluse finantsautonoomiale ja võime vastu seista laiematele majandustrendidele. Näiteks kui mõnes väiksemas piirkonnas tegutseb kohalik pank või finantsühistu, siis on sealsed inimesed sõltumatamad suurte jaepankade kontorivõrgu vähenemisest. Samuti kui kogukondlikud suhted on nii usalduslikud, et antakse vajadusel üksteisele laenu, siis ei ole vaja inimestel “ametlike” finantsinstitutsioonide poole pöörduda. Coppock (2013:480) väidab, et ruum ja koht mängivad olulist rolli finantssubjektide ja finantsmõjude kujundamisel ja määratlemisel. Ruumi ja koha roll on Coppocki (2013) sõnul oluline seetõttu, et kaasaegne jaepanganduse maastik on geograafiliselt mitmekesine, eriti arvestades peavoolu pankade ja kontorivõrgustike jätkuvat vähenemist ning alternatiivsete ja mitmekesiste majandusinstitutsioonide ja tegevuste tõusu. Ka Eestis on viimastel aastatel tähendatud sarnaseid suundumusi - pangakontoreid on suletud (Inselberg 2014; Vösoberg 2014) ja turule

on tulnud uuenduslikke igapäevapanganduse lahendusi nagu Pocopay, Transferwise ja asutatud uus kodumaine nišipank Inbank. Kuna need uued ettevõtted pakuvad spetsiifilisi teenuseid, siis on nad murendanud suurte jaepankade “kõik teenused ühest kohast” müügiargumenti. Uute teenusepakkujate turuletulek soodustab erinevate teenuste katsetamist ja kiiremat arendamist. Samuti on nad finantsruumi muutnud selliselt, et enam ei ole teenuste pakkumise eelduseks kontoripind ja lai müügivõrk koos klienditeenindajatega, vaid teenused on rohkem kasutatavad veebi vahendusel. See tähendab, et teenuste pakkumine ei ole enam kohapõhine.

Ruumi ja koha roll on Coppocki (2013) jaoks oluline ka seetõttu, et inimeste ja leibkondade osalemine uutes finantsruumides on määratletud sotsiaalsete ja finantsiliste võrgustike koosluste kaudu, mis konstrueeritakse kohast lähtuvalt. Ehk siis uuenduslike finantslahendustega kaasa minemine sõltub paljuski sellest, kuidas inimese sotsiaalses võrgustikus sellesse suhtutakse ja samas tuleneb see suhtumine taas kohast, kus tegutsetakse ja kui kaugeks või lähedaseks uusi finantsinstitutsioone peetakse. Näiteks lokaalse eluviisiga inimese puhul, kes peamiselt eelistab arveldada sularahas, ja kelle suhtlusringkonnas on teised samasugused inimesed, on uutes finantsruumides osalemise tõenäosus väike, kuna ta saab oma senise praktikaga hästi hakkama.

Coppocki (2013) sõnul ei ole igapäevaste finantssubjektide kujundamine sujuv ja universaalne protsess, pigem võtavad inimesed finantsruumis mitu positsiooni ja seega on üheaegselt nii kooskõlas kui ka vastuolus vastutustundliku finantsiliselt enesedistsiplineeritud inimese olemusega. Näiteks on Eesti elanikel olemas teadmised nn õigetest rahaasjade planeerimise viisidest, kuid see ei väljendu see nende igapäevases finantskäitumises (Maripuu 2013). Inimesed võivad küll öelda, et kogumine ja säästude olemasolu on nende jaoks oluline, kuid samas kogub vaid väike osa neist inimestest ja ka nemad tuleksid oma säästudega vaid lühiajaliselt toime (Maripuu 2013). Seega ei ole alati tegu ratsionaalsete inimestega, kes teevad hoolikaid, teadlikke valikuid, mis on kooskõlas nende pikaajaliselt parimate huvide ja eesmärkidega nagu Howlett et al (2008) kirjeldavad ideaali edukate finantsotsuste langetajast. Lisaks oleneb kohapõhiste finantssubjektide konstrueerimine ka kohalikust suhtumisest, sotsiaalsetest normidest ja inimese, leibkonna ning kogukonna majanduslikest praktikatest

(Coppock 2013) ehk siis inimese ja tema lähedaste finantsialiseeritusest - sellest, kui aktiivselt nad erinevaid finantsteenuseid kasutavad ja mil määral nad on neist sõltuvad.

Coppocki (2013) kirjeldatud mitmekesisest finantsmaastiku toetab Leyshon et al (2003) teooria alternatiivsest finantsruumist, kus nn kohalik finantssektor tekib peavoolu finantsinstitutsioonide kaugenemise tõttu. Kaugenemise protsessi näitena võib siinkohal taas välja tuua pangakontorite sulgemise. See sunnib inimesi ka oma finantspraktikaid (nt sularaha väljavõtmine, maksete tegemine pangakontoris jne) muutma. Alternatiivsed finantsruumid on vastureaktsioon kiirelt muutuvale riiklikele regulatsioonidele ja globaalsele turule (Leyshon et al 2003). Alternatiivsed finantsruumid on seega lokaalsemad ja ei pruugi pakkuda neid teenuseid, mille puhul on riiklikud regulatsioonid väga nõudlikud. Oma lokaalsuse tõttu on sellises finantsruumis väiksemamahulised institutsioonid ja nende teenustevalik ei ole nii lai. Samas on võimalik pakkuda kohalikule sihtrühmale spetsiifilisemaid ja rohkem nende vajadustest lähtuvaid lahendusi.

Leyshon et al (2003:57) jagavad alternatiivsed finantsinstitutsioonid kolmeks:

1. **Alternatiiv-opositsioonilised institutsioonid** on aktiivselt ja teadlikult alternatiivsed. Oma olemuselt nad defineerivad end kui midagi “teistsugust” nii väärtustelt kui ka toimimisviisidelt. Lisaks nad väljendavad seda, et nad ei tunnusta mitte-alternatiivseid peavoolu vorme ja nende identiteete.
2. **Alternatiiv-täiendavad institutsioonid** representeerivad end kui täiendavat valikut olemasolevatele institutsioonidele. Samas ei olda oma alternatiivse olemuse poolest nii selgelt eristuvad kui alternatiiv-opositsioonilised institutsioonid.
3. **Alternatiiv-asendavad institutsioonid** kujutavad endast asendust institutsioonidele, mida enam olemas ei ole. Asendavad võivad oma olemuselt olla alternatiivsed, kuid ei pruugi.

Leyshon et al (2003) toob välja ka alternatiivsete institutsioonide riski. Nimelt kui need institutsioonid muutuvad liiga keskendunuks oma majanduslikule eesmärgile, siis muutuvad nad “lihtsalt järjekordseks finantsinstitutsiooniks” (Leyshon et al 2003:67) ehk kaotavad oma alternatiivse suunitluse. Seda suunitlust kaotades ei täida nad inimeste jaoks enam seda eesmärki või ootust, mille tõttu inimesed algselt nende poole pöördusid.

1.2.1. Jagamismajandus ja sõbralt-sõbrale laenamine

Eelnevalt välja toodud Leyshon et al (2003:57) poolt defineeritud alternatiiv-opositsiooniliste finantsinstitutsioonide hulka võib arvestada ka jagamismajanduse (*sharing economy*) ja sõbralt-sõbrale (*peer-to-peer*, P2P) laenude kontseptsioonid. Nende alternatiivsus seisneb selles, et nad põhinevad kogukondadel, väiksematel inimgruppidel ja ei ole seega niivõrd institutsionaliseeritud ega standardsed, kui suurte pankade või kindlustusseltside poolt pakutavad lahendused.

Jagamismajandus on majandusmudel, kus inimesed saavad kasutada või laenata teistele kuuluvat vara. Jagamismajandus keskendub lühiajalise rendi või teenusepakkumise lihtsustamisele, mitte omandi püsivale vahetamisele ning vahetus toimub inimeste vahel (Fraiberger & Sundararajan 2015). Tegemist on juurdepääsupõhise süsteemiga, kus inimesed maksavad toote lühiajalise kasutamise eest (Dervojeda et al 2013). Sel viisil on võimalik inimestel ja gruppidel teenida alakasutatud varade pealt raha (Sharing economy 2016) ning ei olda nii sõltuvad kommertssektori poolt pakutavatest toodetest ja teenustest (Dervojeda et al 2013). Jagamismajandus sisaldab uusi platvorme, mis lihtsustavad erinevate varade ja teenuste, nt linnasisene ja linnadevaheline transport, toitlustus, tööjõud, kullerteenused ja kohaletoimetamine, lühiajalised laenud jt turupõhist vahetust inimeste vahel (Fraiberger & Sundararajan 2015) ja seda kommertssektoriga võrreldes soodsamate hindadega (Dervojeda et al 2013). Jagamismajanduse eelisteks on näiteks negatiivse keskkonnamõju vähendamine (nt auto jagamine); tugevamad kogukonnad; kulude vähendamine laenamise ja taaskasutamise kaudu; loob juurdepääsu toodetele, mida inimesed muidu ei saaks endale lubada või mille pikaajalisest omamisest nad ei ole huvitatud; suurenev iseseisvus, paindlikkus ja enesele toetumine; suurenenud osalusdemokraatia; jätkusuutliku tarbimise hoogustamine (Rudenko 2013).

Üks jagamismajanduse kasvu mõjutav tegur on olnud majanduskriisi järgne usalduse langus korporatsioonide suhtes (Dervojeda et al 2013). Raha teenimise või säästmise vajadus on muutnud inimesed jagamismajanduse ärimudelite suhtes vastuvõtlikumaks (Dervojeda et al 2013). Fraibergeri ja Sundararajani (2015) uuringust selgus, et jagamismajandusel on kõige suurem positiivne efekt just madala sissetulekuga inimeste jaoks, kuna nemad on kõige suurema tõenäosusega valmis omamise asemel rentima, tekitavad P2P turul suurema

nõudluse, on ise rohkem valmis pakkujana turul osalema ning neil on võimalik teenida tulu. Fraibergeri ja Sundararajani (2015) sõnul jagamismajandus demokratiseerib juurdepääsu kõrgemale elustandardile, kuna ei eelda asjade omamist, mis piiratud sissetuleku tõttu ei pruugi paljudele võimalik olla.

Interneti tulekuga on sõbralt-sõbrale laenamine muutunud alternatiiviks finantsinstitutsioonide poolt vahendatud finantsteenustele, kuna P2P laenukeskkonnad viivad kokku individuaalsed laenajad individuaalsete laenuandjatega (Galloway 2009). Sõbralt-sõbrale laenuturg kujundab traditsioonilise panganduse kõrvale paralleelse majanduse, mis suudab paremini kohanduda inimeste muutuvatele vajadustele (Dervojeda et al 2013). Inimesed tahavad omada oma raha üle rohkem kontrolli ja otsustada ise laenu võtmise või andmise tingimused (Dervojeda et al 2013). Galloway (2009) kirjeldab P2P laenamise protsessi järgnevalt: laenajad jagavad enda kohta nii personaalset kui rahalist informatsiooni ja laenuandjad saavad otsustada, kas aidata kaasa nende laenuaotlusele või mitte; laen tagatakse mitme laenuandja kaudu, kes igaüks panustab väikese osa laenust, kuni täissumma on kokku saadud. Internetipõhine P2P laenamine toimib Galloway (2009) sõnul usaldusele põhinedes, kuigi usaldus on kahe inimese vahel, kes on kohtunud kõigest küberruumis. Veebipõhiste jagamismajanduse platvormide suurimad probleemid ongi seotud usalduse puudumisega ja inimeste vähestele kokkupuudetega selliste platvormidega (Dervojeda et al 2013).

P2P laenuplatvormid toimivad nõ maaklerina, st vahendajana ja sõltuvad oluliselt läbipaistvusest (Galloway 2009). Jagamismajanduse ja sõbralt-sõbrale rendi platvormi disain mõjutab pakkujate ja tarbijate kokkuviiamise efektiivsust. Efektiivsust vähendab puudulik kaalutluskoh, tarbijal puudub piisav teadmine selle kohta, kas pakkuja ka tegelikult on valmis vahetama ning kas vahetus toimub tarbijale sobival ajal (Fraiberger & Sundararajan 2015). Jagamismajanduse puhul on oluline kriitilise massi loomine (Dervojeda et al 2013), et oleks piisavalt pakkujaid ja tarbijaid. Väiksemate piirkondade jaoks võib olla sellise mudeli kasutamine raskendatud, kuna jagamismajandus (v.a. raha laenamise platvormid) eeldab füüsilist lähedust (Dervojeda et al 2013). Jagamismajandus eeldab kogukonnas teatud uue kultuuri aktsepteerimist, kuna jagamismajandus on ebatavaline võrreldes sissejuurdunud praktikatega (Dervojeda et al 2013).

Jagamismajandusel on oluline roll pensionipõlve kindlustamisel. Zipkin (2015) viitab, et 7% ameeriklastest peavad end nn pakkujateks jagamismajanduses, kusjuures üle 55-aastaste seas on see 25%. See viitab, et vanemaealiste jaoks on oluline valdkond, kuhu panustada ja kust raha teenida. Zipkin (2015) toob selle põhjusena välja, et varad, mida vanemad inimesed on endale soetanud, on intensiivsemas kasutuses olnud ostujärgselt (nt suur kodu laste pärast) ja need muutuvad aja jooksul järjest vabamaks (nt lapsed kolivad kodust välja, autot ei ole enam vaja nii paljude toimetuste jaoks jne). Seega on neil vara, mida jagada ja mille pealt teenida. Jagamismajanduses teenusepakkujana osalemine on nendele inimestele, kes ei ole enam aktiivses tööhõives, võimalus teenida raha, olla sotsiaalne ning teenida paindlikult raha, ilma et end pikaajaliselt siduma peaks (Zipkin 2015), mis on pensionieas sobilik lahendus.

Coughlin (2016) toob välja, et teisest küljest on pensionäridel võimalik jagamismajanduses olla tarbijad, kuna isikliku auto omamise asemel võib olla soodsam autojagamise teenust kasutada ning ka maja omamine võib olla vähem prioriteetne, kui paindlikkus oma rendi ja kulude katmisel. Arvestades, et pension on tööl käimise ajal teenitud sissetulekust oluliselt väiksem, siis võib sel eluperioodil olla suur vajadus kulusid vähendada. Lisaks on jagamismajanduse abil võimalik leida usaldusväärne partner, kes aitab kodu korrashoiuga, transpordiga ja muude koduste töödega (Coughlin 2016), mis vähendab seda riski, et näiteks üksi elades ei saada enam kõigi igapäevatoimetustega hakkama. Seega annab jagamismajandus mitmeid võimalusi, mille abil pensionipõlve kulutusi ja sissetulekuid optimeerida, paremini iseseisvalt hakkama saada ning seda kõike teha paindlikult.

1.2.2. Mikrokindlustus

Mikrokindlustus on elu-, tervise- või varakindlustuslahendus, mis pakub finantsilist kaitset spetsiifiliste riskidega madala sissetulekuga inimestele (Tan 2012). Peamiselt on mikrokindlustuslahendused kasutuses arenevates riikides (Tan 2012), kuid kontseptsiooni on võimalik ka laiemalt madala sissetulekuga inimeste paremal kindlustamisel rakendada. Mikrokindlustus toimib samadel põhimõtetel nagu teisedki kindlustuslahendused, kuid tehingukulud on madalamad ja hüvitised väiksemad, sihtrühm on väikese sissetulekuga, kindlustuslahendused on lihtsamad ja sageli pakuvad vaid ühte tüüpi kaitset, kindlustusmakseid võimaldatakse teha ebaregulaarselt ja muutuvates summates, kahjukäsitus

on kiirem ja nõuab vähem dokumentatsiooni (Tan 2012), mis muudab selle sobivamaks just madalama sissetulekuga inimestele ning inimestele, kellel puudub varasem kokkupuude kindlustusega. Mikrokindlustusele on tihti omane innovatsioon, tehnoloogia kasutus ja alternatiivset jaotuskanalid nagu finantsinstitutsioonid, mikrofinantsinstitutsioonid, mittetulundusühingud, terviseteenuste pakkujad ja mitteformaalsed kogukonnad, mis võimaldavad jõuda ja kaasata võimalikult suurt osa sihtrühmast (Tan 2012). Sel viisil on võimalik jõuda inimesteni, kes küll vajaksid kindlustust, kuid kellel ei ole kokkupuudet standardsete kindlustusettevõtetega, kelle kindlustamisest finantsinstitutsioonid ei ole huvitatud või kellel puudub usaldus traditsioonilistesse finantsinstitutsioonidesse. Kitsaskohad, millega mikrokindlustus kokku puutub on teadlikkuse vähesus, toodete mittevastavus inimeste vajadustele, opereerimiskulud, keeruline võimalikke riske hinnata ning seaduslik regulatsioon (Tan 2012).

1.3. EESTI FINANTSRUUM

Pensioni ja kindlustuse valdkond on võrdlemisi tugevalt reguleeritud. Eestis reguleerib pensionikindlustuse valdkonda muuhulgas kogumispensionide seadus (2004), mis sätestab kohustusliku (II sammas) ja täiendava (III sammas) kogumispensioni sisse- ja väljamaksete tegemise tingimused ja korra. Fondide juhtimisega seonduvat ja pensionifondide erisusi võrreldes teiste fondidega käsitleb täpsemalt investeerimisfondide seadus (2004). Antud seadus reguleerib ka pensionifondi tasusid ja kinnisasjadesse investeerimise määra, kusjuures investeringud kinnisasjadesse ei või moodustada rohkem kui 20% vabatahtliku ning rohkem kui 10% kohustusliku pensionifondi aktive turuväärtusest. Pensioni väljamakseid ja tööandja pensionifondi valitsemist reguleerib kindlustustegevuse seadus (2015). Pensioni maksustamist reguleerivad tulumaksuseadus ja sotsiaalmaksuseadus. Kogumispensionide andmete edastamise, vara puhasväärtuse määramise, kohustusliku pensionifondi osakute korda jm reguleerivad rahandusministri määrused. Lisaks kehtivad Euroopa Liidu regulatsioonid, nagu näiteks finantsinstrumentide turu direktiiv MiFID, mis kohustab teenusepakkuja enne investeerimisteenuse osutamist välja selgitama, kui suured on inimese

kogemused ja teadmised väärtpaberiturgude valdkonnas ning selle alusel peab teenusepakkuja valima tema jaoks sobivaima finantstoote.

Eestis on selgelt pankade poolt domineeritud finantsteenuste turg, kuna pankade kasumlikkus, investeeringud inimestesse ja arendusse ning väike turg on hoidnud spetsialiseeritud tootefirmad ja alternatiivsed jaotusvõrgud eemal (Põldoja 2013). Samas on Skandinaavia pankade suhteliselt sarnane strateegia ning fookus riskidele, konsolideerumisele ja efektiivsusele pakkumas võimalusi uutele tegijatele (Põldoja 2013). Näiteks LHV positsioneerib end Skandinaavia pankade kõrval kui kodumaist alternatiivi ning on seeläbi eestlaste seas populaarseks saanud. Ka 2015. aastal asutatud Inbank peab end pigem nišipangaks ja ei konkureeri universaalpankadega, vaid keskendub oma põhitegevustele - järelmaksuteenus ja hoiuste kaasamine (Mets 2015). Ka Viskov (2014) ütleb, et inimesed on liikumas konkureerivate pankade või alternatiivsete finantsteenuste pakkujate juurde. Selle põhjustena toob ta välja järjest kiiremini areneva tehnoloogia ja nutitelefonide kasutusulatuselaienemise, mis on loonud soodsa keskkonna uutele turule sisenejatele ning kliendid on avatumad väljaspool pangakontorit pakutavate uute teenuste suhtes. Uued turuosalisid pakuvad Viskovi (2014) sõnul lahendusi rahulolematust põhjustavates või alainvesteeringut valdkondades - näiteks TransferWise, mobiilsete maksete platvorm Fortumo, sõbralt-sõbrale tarbimislaenude platvormid omaraha.ee ja isepankur.ee jt. Pankade eeliseks uutele turule sisenejate ees peetakse sularahaautomaate ning kontorivõrgustikku, kuid need võivad osutuda lühiajaliseks, kuna trend on sularahatu süsteemi ja virtuaalse suhtluse poole (Viskov 2014), millest ka pangakontorite sulgemine aimu annab. Hiljuti on algatatud Eesti esimese pensioniühistu, Tuleva loomine, mis võimaldaks II pensionisamba raames investeerida praegusest II samba fondidest oluliselt madalamate haldustasudega indeksfondidesse (Tuleva kodulehekülg 2016). Eelnevalt välja toodud suundumused näitavad, et ka Eesti finantsruum on mitmekesisemaks muutumas.

1.4. PENSIONI OSTUKÄITUMINE

Rickwood ja White (2009) toovad välja, et ühegi teenuse tarbimisotsusele ei eelne lineaarne otsustusprotsess, vaid teenuse kasutamise otsus on mõjutatud erinevate faktorite ja tegevuste

poolt. Lisaks teadmistele mõjutavad Rickwood ja White (2009) sõnul finantsteenuste ostukäitumist ka inimese sugu, suhtestaatus, vanus, haridus, personaalsed infoallikad (nt sõbrad, sugulased, töökaaslased jne) ja tajutud risk. Investeerimisrisk pensioni kontekstis tähendab inimese jaoks tõenäosust, et oodatud sissetulekut pensionieas ei saavutata (Alles 2011). Kui seda riski nähakse liiga suurena, siis see võib olla üks põhjus, miks inimesed pensioniks ei kogu. Soov kahjumit vältida muudab inimesed muutuste tegemise osas vastumeelsemaks, kuna nad keskenduvad rohkem sellele, mida nad võivad kaotada, võrreldes sellega, mida nad võivad saavutada (Benartzi 2016). Ehk siis igakuiseks kogumiseks minevat summat tajutakse suuremana, kui seda kogusummat, mida inimene kogumisperioodi lõpus kasutada saaks. Payne et al (2014) sõnul on pensioniks kogumise puhul peamised käitumuslikud faktorid tulevikuorientatsioon, eesmärgile orienteeritus, finantsilisele kindlusele orienteeritus ning kõrgem riskitaluvus. Samas möönavad Payne et al (2014), et need faktorid ei ole kergesti muudetavad, kuna kujunevad finantsilise sotsialiseerumise käigus.

Üks põhjus, miks inimesed pensioniks kogumisega seonduvaid otsuseid edasi lükkavad, on nende valikute keerukus (Beshears et al 2013; Rickwood & White 2009; Nestor et al 2013). Inimestel ei ole aega detailidesse süveneda, mistõttu nad lükkavad säästmisotsuse tegemist edasi või jätavad selle üldse tegemata (Nestor et al 2013). Liiga palju valikuid muudab otsuse langetamise keerulisemaks (Alles 2011). Näiteks on pensionifonde mitmeid, läbimõeldud otsuse tegemiseks peaks inimene tutvuma mitmete materjalidega ja fondi strateegiaga, mis on sageli keeruliselt sõnastatud. Lisaks on pensionifondi valik pikaajaline otsus, mille mõju avaldub alles mitmekümne aasta pärast, kui pensionile jäädakse. Samas on mitmeid pikaajalisi riske, millega inimesed silmitsi seisavad, kui nad ei kogu piisavalt oma pensionipõlveks. Paraku rahaliste vahendite puudumine ühes viimases elutsükli etapis võib kaasa tuua kahjuliku mõju inimese tervisele ja heaolule (Howlett et al 2008), mistõttu kindlustatus pensionieas on oluline. Ka Payne et al (2014) toovad välja, et ebapiisav pensionipõlve majanduslik kindlustamine võib viia mitmete riskideni, näiteks ei ole võimalik lõpetada töötamist soovitud ajal või kui terviseprobleemid ilmnevad, võib tekkida vajadus kulutuste katmiseks võtta laenu, majanduslik kitsikus ning tõenäoliselt unistused algselt planeeritud pensionipõlvest ei realiseeru.

Howlett et al (2008) näevad, et oma majandusliku heaolu tagamine on peamiselt inimese enda ülesanne ja mitmed keerulised olukorrad, nagu majandusraskused oleksid välditavad, kui inimesed teeksid hoolikamaid valikuid, mis oleksid nende pikaajaliste huvide ja eesmärkidele vastavad. Rickwood ja White (2009) uuringust tuli välja, et kuigi rahamuredeta pensionipõlve idee on inimestele ahvatlev, siis on sellele vasturääkiv vajadus kulutada raha tänasel päeval, kuna terviseprobleemide või surma tõttu ei pruugi olla võimalik kogutud raha hiljem kasutada. Kogumis- ja tarbimispraktikad satuvad omavahel vastuollu, kuna olemasolev rahasumma on piiratud. Säästes teatud summa pensionipõlve hüvanguks, ei saa seda raha kasutada tarbimissoovide rahuldamiseks. Nestor et al (2013) toovad säästmiskäitumise uuringus välja, et iga säästmisotsus konkureerib tarbimisotsusega ning tänastest hüvedest loobumine kaugema tuleviku heaolu nimel ei ole inimesele loomumaselt kerge. Tarbimispraktikad on paremini sisse juurdunud kui kogumispraktikad. Tarbimine annab kohest heaolu, mistõttu seostuvad sellega positiivsemad tähendused. Samas kui pensionipõlveks säästmine kannab endaga kaasas tähendust, et sellevõrra saadakse endale vähem tänases päevas heaolu lubada. Seega on Nestor et al (2013) ettepanek, et säästmisviisid peaksid olema märkamatud ehk siis võimalikult lihtsad, rutiinsed, kaasamõtlemist ja otsustamist mittenõudvad. Seega tuleks luua lihtne kogumispraktikat soodustav keskkond.

Howlett et al (2008) toovad pikaajaliste finantsotsuste tegemise kriteeriumitena välja eneseregulatsiooni, tulevikule orienteerituse ehk mil määral mingi tegevuse võimalikud tagajärjed tulevikus mõjutavad praeguses hetkel langetatavaid otsuseid ja finantsteadlikkuse, mis kõik eeldavad inimeselt mingil määral ratsionaalset finantsplaneerimist. Inimesed on sageli valiku ees, kas kulutada raha koheselt heaolu tõstvatele asjadele või säästa raha, et tagada rahaline kindlustunne tulevikus, mistõttu on eneseregulatsioon oluline faktor finantsotsuste tegemisel, eriti kui see puudutab pensioni planeerimist (Howlett et al 2008). Tulevikule orienteeritud ja finantsteemadest teadlikel inimestel on suurem valmisolek ka oma pensionipõlve kindlustada (Howlett et al 2008), mis jällegi viitab sellele, et inimesed, kes sellised ei ole, on pensionipõlve kindlustatusest rääkides suuremas riskigrupis. Rickwood ja White (2009) sõnul sõltub pensioniks kogumise tõenäosus sisemistest faktoritest, välistest faktoritest ja riskist:

| Sisemised faktorid | Välised faktorid | Riskifaktorid |
|---------------------------|-------------------------|----------------------|
| - kaasatus | - perekonna mõju | - rahaline |
| - motivatsioon | - teenusepakkuja mõju | - funktsionaalne |
| - vajadused ja soovid | - konkureerivad valikud | - psühholoogiline |

Bühler et al (2016) ütleb, et inimese kaasatus otsustusprotsessis on suhteliselt kõrge, kuid see langeb järsult, kui neil on vaja konkreetse toote või teenuse osas langetada otsus. Inimeste madalat kaasatust selgitab Bühler et al (2016) sõnul käitumisteooria - inimeste tegevustel on pigem lühiajaline fookus, kuid kindlustuse väärtus muutub hoomatavaks pikas perspektiivis. Kogumis- ja tarbimispraktikate hüved materialiseeruvad erinevatel aegadel, mistõttu eelistatakse pigem seda, millest saadakse heaolu lühema aja jooksul kätte. Rickwood ja White (2009) sõnul on inimeste kaasatus madal, pensioniks kogumine ei ole kõneaineks ja sellekohast informatsiooni aktiivselt ei otsita. Pensioniks kogumise motivaatoriteks on nende sõnul vanus, vaba raha olemasolu, maksusoodustused ja riigi kaaspanustamine. Välistest faktoritest on kõige suurem mõju perekonnal - ühest küljest on vanemad oma finantspraktikatega eeskujuks, samas kui vanemad ei ole piisavalt kindlustatud, mõjutab see lapsi enda pensionipõlve rohkem kindlustama, et mitte samasse olukorda sattuda (Rickwood & White 2009), mis osaliselt räägib vastu Payne et al (2014) teooriale perekondlikust finantsilisest sotsialiseerimisest, mille puhul lapsed võtavad üle oma vanemate finantspraktikad. Meediast saadakse informatsiooni, kuid käitumist see Rickwood ja White (2009) sõnul oluliselt ei mõjuta. Riskifaktoritel on Rickwood ja White (2009) sõnul kogumisotsuse langetamisele negatiivne mõju, kuna muretsetakse muutuvate regulatsioonide ning objektiivse professionaalne nõu puudumise pärast. Eelneva põhjal võib öelda, et pensioni ostuotsuse langetamine on kompleksne ja sisaldab endas vastuolulisi eesmärke.

1.5. EESTI ELANIKE FINANTSKÄITUMINE

Finantsialiseerumine ja finantsruum annavad üldise raamistiku inimeste tegutsemisele, kuid et inimeste finantspraktikaid ja tegelikku käitumist antud finantsruumi sees paremini mõista, käsitlen järgnevalt Eesti elanike finantskäitumise uuringuid kogumise ja säästmise osas.

Finantsasutustega on kokkupuude pea igal inimesel. Eesti elanikest omab arveldusarvet pangas 99% ning deebetkaarti 88%. Suhteliselt arvukalt on ka liikluskindlustuse (40%), krediitkaardi (25%) ning kodukindlustuse (25%) kasutajaid (Finantsteenused 2014). Üldiselt on erinevate finantsteenuste kasutajaid rohkem kõrgema sissetulekuga rühmades, välja arvatud õppelaen, kiirlaen ja järelmaks, mille kasutajaid on enam-vähem samapalju või väiksema sissetulekuga rühmades isegi enam (Finantsteenused 2014). See viitab, kui suur on sissetuleku mõju kogumis- või laenamispraktikate puhul.

Howlett et al (2008) ütleb, et finantsteadmised on finantsotsuste (sh pensioni kindlustamise) puhul kriitilise tähtsusega. OECD finantskirjaoskuse raportist (Atkinson & Messy 2012) tuleb välja, et Eesti skoor positiivse finantskäitumise (nt mõtlemine enne ostmist, arvete õigeaegne maksmine, eelarvestamine, säästmine jne) osas uuritud riikidest madalaim, samal ajal kui teadmiste osas on Eesti keskmisest kõrgema tulemusega riikide seas. Maripuu (2013) sõnul tähendab see, et kuigi elanikel on baasteadmised nõ õigetest rahaasjade ajamise ja planeerimise viisidest, ei väljendu see nende igapäevases finantskäitumises. Ehk siis pensioni puhul küll teatakse, et peaks ise täiendavalt koguma, et harjumuspärast eluviisi säilitada, kuid sellest teadmisest hoolimata ei võeta selle jaoks midagi ette. Finantsalase kirjaoskuse uuringust (2015) tuli ühe positiivse aspektina välja, et viimase viie aasta võrdluses on märgata, et suurenenud on nende inimeste osakaal, kes leiavad, et neile pakub rohkem rahuldust raha säästmine kui kulutamine ning samuti on inimesed hakanud rohkem muretsema oma tuleviku kindlustamise pärast. Samas ei saa ainult teadmiste ja hoiakute põhjal eeldada, et inimesed oma igapäevases elus ka sel viisil käituvad. Finantskirjaoskuse uuringus (2015) jõutakse järeldusele, et kuna seoses raha säästmisega ei ole märgata elanike finantskäitumises muutuseid ehk siis muutus on toimunud mõtte ja hoiaku tasandil, kuid see ei avaldu veel inimeste käitumises. Maripuu (2013) ütleb Eesti elanike finantskäitumise kohta, et säästude tähtsustamine ei too säästude kasvu ja kui finantskohustuste täitmisel tekib

raskusi, loodetakse eelkõige pere ja sugulaste peale ning säästudele ja olemasolevale varale. Arvestades ka lühiajaliste säästude vähesust, siis võib olla olukord, kus kapitali puudus tingib ka selle, et pole vajadust säästmis- ja kogumislahenduste järgi või neid lahendusi ei otsita standardsete finantsteenuste seast.

Hoolimata tuleviku jaoks säästmise kasudest, on märkimisväärne osa inimesi, kes ei otsusta teadlikult pikaajaliste vajaduste katmiseks säästa või kellel on ebarealistlikud ootused pensioni osas (Howlett et al 2008). Finantsalase kirjaoskuse uuringust (2015) selgus, et suhteliselt vähe on neid, kes leiavad, et nende pensionipõlv on majanduslikult kindlustatud: 7% vastanutest on täiesti kindel, et neil on pensionipõlveks rahaasjad hästi planeeritud, samas ligi viiendik elanikest (22%) ei ole selles üldse kindel ja iga kümnendal ei ole oma pensionipõlveks üldse mingeid plaane. Sama uuringu põhjal näevad Eesti elanikud kõige enam oma pensionipõlve rahaallikana riiklikku pensionit (80%) ja kohustuslikku kogumispensionit (52%). Rahandusministeeriumi riikliku vanaduspensionari statistikaülevaade (2015) ütleb, et 2015. aasta lõpus oli Eestis üle 300 000 vanaduspensionäri, kusjuures nende arv suurenes aastaga umbes 800 inimese võrra ja püsib kõrgel tasemel võrreldes viimase paarikümne aastaga. 2015. aasta lõpus oli üle 677 000 inimeste II sambaga liitunud. III sambasse tegi sissemakseid 2014. aastal alla 63 000 inimese, kusjuures üldine sissemaksete tegijate arv on pigem languses ja nende keskmine vanus on viimastel aastatel pidevalt tõusnud, mis viitab, et III sammas jätkuvalt kaotab populaarsust.

Arvestades kahtlust finantsinstitutsioonide poolt pakutavate kindlustuslahenduste tulemuslikkuse osas, siis võib olla ka umbusk finantsialiseerumise käigus tekkinud tulevikutsenaariumite kirjelduste osas. Mina. Maailm. Meedia (2014) andmete järgi on pankade usaldus keskpärane, kusjuures viimastel aastatel on usaldajate osakaal vähenenud ja mitte-usaldajate osakaal suurenenud. Kiirelt muutuv maailm ei võimalda pidada usaldusväärseks ühtegi tulevikukirjeldust, kuna neid on palju ja sageli ka vastuolulisi, mistõttu neid on lihtne kritiseerida. Ja seetõttu jäetakse ka tulevik kindlustamata.

1.5.1. Eesti elanike oodatavad pensionipõlve kindlustamise viisid

Järgnevalt annan ülevaate lahendustest, millele Eesti elanikud plaanivad raha kogumise asemel pensionipõlve kindlustamisel toetuda või vähemalt arvavad, et neid alternatiivseid

lahendusi nad võiksid kasutada. Eestlaste alternatiivsete pensionipõlve kindlustusviiside ülevaate andmisel toetun SEB pensionivalmiduse uuringule ja Finantsaabitsale, mis muuhulgas ka pensionipõlve kindlustamise alternatiivide teemat käsitleb.

SEB 2016. aasta pensionivalmiduse uuringust selgub, et 82% 40-49 aastastest inimestest plaanib pensioniealisena jätkata tööl käimist, samas kui pensionäridest käib tööl veidi üle poolte (Orusalu 2016). Ka Finantsalase kirjaoskuse uuring (2015) käsitles sama teemat ja selgus, et 50–59-aastased vastajad tõid teistega võrreldes enam välja pensioniealisena töötamist ja tuge lastelt või elukaaslaselt, samas kui 60–80-aastaste vanusegrupis oli nende osakaal kõige väiksem. Seega kuigi enne pensionile jäämist on inimestel ootus pensionipõlves töötamist jätkata ja toetuda lähedastele, siis tegelikkuses see ootus ei pruugi täituda. Finantsaabits (2011) toob töötamise jätkamise kõige suurema riskina välja tervisliku seisundi. Ehk pensioniealisena tööl käimine võib olla mõistlik variant, kuid eeldusel, et tervis on selle jaoks piisavalt hea ja töö on jõukohane. Eraettevõtlusest plaanib lisatulu saada ligi 46% 40ndates inimestest, samas kui pensionäridest saab kasu sellisest lahendusest vaid 6% (Orusalu 2016). Oma ärisse investeerimine võib anda majandusliku kindluse, kuid mõtlema peaks ka sellele, kas ja kuidas õnnestub äri muuta rahaks, kui seal enam tööd teha ei taha või suuda (Finantsaabits 2011). Ühel hetkel ilmselt tuleb täiskohaga töötamine siiski lõpetada, kuid vähem pööratakse tähelepanu sellele, milliseks kujuneb seejärel elu. Praeguste pensionäride vähese ettevõtlustulu taga võib olla see, et neil puudub ka tööealise ajast ettevõtluskogemus, samas kui praegused noored, kes on üles kasvanud nn *start-up* kultuuri sees, võivad tulevikus olla ka pensionipõlves ettevõtlikumad.

SEB uuringu põhjal loodab 40% 40-49 aastastest perekonna toetusele, kusjuures 25% tööealistest toetavad oma vanemaid umbes 150 euroga kuus ning 35% äsja pensionile jäänud inimestest elab oma lastega koos (Orusalu 2016). Samas ei saa tagada, kas lapsed suudavad vanemaid pensionipõlves rahaliselt vajalikul määral toetada, eriti kuna seoses rahvastiku vananemisega võib noorte maksukoormus pensioni- ja tervishoiusüsteemi ning riigi ülalpidamise vajaduse tõttu tõusta (Finantsaabits 2011).

Eluaseme müügist või rendist saadud tulu abil end plaanib end pensionipõlves ära elatada 40%, pensionäridest saab sel viisil tulu vaid 1% (Orusalu 2016). Finantsaabitsa (2011) järgi

on kinnisvarasse investeerimise eelisteks inflatsioonikindlus, nõrk seos teiste varaklassidega, võrdlemisi säiliv väärtus ja välja üürimisel stabiilne tulu. Samas võib kinnisvara olla raske rahaks teha, eriti langeva kinnisvaraturu oludes, kui ostja leidmiseks ja tehingu vormistamiseks võib kuluda palju aega, lisaks kaasnevad kinnisvaraga hoolduskulud ning tõenäoliselt ei suudeta soetada riskide hajutamiseks suurt hulka erinevaid kinnisvaraobjekte (Finantsaabits 2011). Kes peab kinnisvarainvesteeringu all silmas maja või korterit, kus ta elab, peab mõtlema, kuidas hakkab see pensionipõlves raha sisse tooma, kas ollakse valmis oma elamispinnale üürnikke võtma või elupaiga teise (odavama) vastu ümber vahetama (Finantsaabits 2011). Meedias on hiljuti teemaks olnud ka nn kinnisvarapension. Kinnisvarapension ehk kinnisvara tagasirent, mille puhul lähtudes vara väärtusest, hakkaksid kinnisvaraomanikud saama igakuist tasu, kuni kinnisvara müügini või surmani, on inimeste seas soositud lahendus, kuid paraku see ei annaks piisavalt tulu, et riik oleks valmis sellist teenust pakkuma (Matsalu 2016).

Pensionipõlve kindlustamist mõjutavad ka inimese teiste eluvaldkondade praktikad ja väärtused. Kiisel (ilmumisel) kasutab analüüsis erinevate sidustatuse tunnuste põhjal koostatud klastreid. Sidustatuse all on silmas peetud ühiskonda haaratust erinevate toimingute ja tegevuste kaudu. Mitmekülgselt ja tugevalt sidustunud inimestel on kõikide sotsiaalsete tegevuste (sotsiaalne elu, konsumerism, kodanikeühendustes osalemine, valimistel osalemine, kultuuritegevustes osalemine) indeksite väärtused kõrged, kuigi konsumerismi indeksi väärtus jääb veidi alla tarbijana sidustunute klastrile. Selle klatri keskseks tunnuseks on väga mitmekülgne ja aktiivne osalus kodanikuühendustes. Mitmekülgselt ja mõõdukalt sidustunud inimeste klaster kattub eelmisega, kuid kodanikuühendustes osalemise indeksi väärtus on oluliselt madalam. Tarbijana sidustunud inimestel on kõige kõrgem väärtus konsumerismi indeksis, selle kõrval on väga tugevad ka sotsiaalse elu ja kultuuriosaluse indeksite väärtused, jäädes siiski mitmekülgselt sidustunute gruppide näitajatest madalamaks. Valijana sidustunud inimestel on väga madalad sidustumise näitajad, kuid käivad sama aktiivselt valimas kui tugevalt ja mitmekülgselt sidustunud vastajad. Nõrgalt sidustunute puhul on kõik näitajad kõige madalamad.

Erinevad sotsiaalse sidustatuse klastrid on end toimetulekuraskuse eest vanaduspõlves erineval määral kindlustanud (näiteks soetanud kinnisvara, sääste kõrvale pannud vms)

(Kiisel ilmumisel). Kõige enam on end kindlustanud mitmekülgset ja mõõdukalt sidustunud inimesed (64% klastrist) ning mitmekülgset ja tugevalt sidustunud (63% klastrist), kes on ka muul viisil aktiivselt ühiskonda haaratud. Kõige vähem on end kindlustanud nõrgalt sidustunud (35% on end kindlustanud) ning tarbijana sidustunud (40% klastrist on end kindlustanud). See viitab, et inimesed, kelle üldine ühiskonnas kaasalöömise aktiivsus on kõrgem, mõtlevad rohkem ka pikas perspektiivis ette oma tulevikule ja pensionipõlvele. Pensionikindlustatuse puhul on seega probleemsem grupp just vähemsidustatud inimesed, kes ka juba tööealisena on vähem rahaliselt kindlustatud.

1.6. KINDLUSTUSLAHENDUSTE DIGITALISEERUMINE

Nagu eelpool välja toodud, siis finantsialiseeritus on kaasa toonud selle, et finantstoodetel on suur roll inimeste igapäevaelu korraldamisel. Tehnoloogia arenguga on ka finantsteenused muutud kättesaadavamaks interneti- ja mobiilpanganduse kaudu, loodud on digitaalseid rakendusi ja finantsplaneerimise vahendeid, mis peaksid looma inimestele rohkem võimalusi oma rahaasjade haldamiseks. Finantsruumid on muutunud seeläbi kättesaadavamaks ja finantspraktikad mitmekesisemaks. Antud juhul käsitlen digitaliseerumist võrdlemisi laialt ja pean selle all silmas nii veebipõhiseid finantsteenuseid, uusi platvorme nende teenuste pakkumiseks kui ka finantsteenuste kasutamist kaugkanalite kaudu.

Kuigi kindlustunne on igapäevane põhivajadus, siis vähestel inimestel on selge, millist kasu kindlustuslahendused pakuvad (Bühler et al 2016). Bühler et al (2016) ütleb, et ostuotsuse ja kasu saamise vahel on pikk periood, mistõttu inimestel on raske tunda oma kindlustusest saadavat väärtust. See võib ka olla üheks põhjuseks, miks inimesed end nii vähe kindlustavad. Kuna inimesed elavad kauem ja neil on rohkem vara, mida kaitsta, siis elu- ja pensionikindlustuse valdkonnal võib olla helge tulevik (Insurance 2020 2016). Hetkel on siiski inimesed suuresti alakindlustatud - noored ei pea enda jaoks elu- ja pensionikindlustust oluliseks ja paljud madala sissetulekuga inimesed tunnevad, et kindlustus ei ole neile taskukohane ega nende jaoks loodud. Teenusepakkujad liiguvad tootekesksest lähenemisest rohkem kliendikeskse lähenemise poole, kuid see nõuab teatud tasemel klientide kaasatust ja mõistmist, millest paljudel ettevõtetel jääb vajaka, kuna pole piisavalt andmeid või kogemust

(Insurance 2020 2016). Alam ja Perry (2002) toovad välja, et mitmed ettevõtted küll arendavad uusi teenuseid, aga puudu jääb strateegilisest fookusest uute teenuste arendamisele ja arenduskompetentsist. See aitab selgitada, miks pensionikindlustuse puhul pole loodud alternatiivseid lahendusi, mis aitaksid kindlustamatuse probleemi lahendada. Samas digitaalsus võimaldab piirideülest ettevõtlust, mis võimaldab kaasata ressursi ja teadmisi ka kaugemalt ning neid inimeste kogumisvõimaluste kasuks rakendada.

Digitaalsed arendused on ühed peamised muutuste algatajad, muutes inimeste ootusi ning tehes tooteid, teenuseid ja hindasid kergemini võrreldavaks (Insurance 2020 2016). Selline läbipaistvus aitab teenuse ja lahenduste probleemkohad välja tuua ning võimaldab uutel turule sisenejatel oma nišš leida. Näiteks hiljuti algatatud pensioniühistu Tuleva (2016) keskendub just kõrgete teenustasude probleemile. Samas mõjutab digitaalne innovatsioon ka kindlustusettevõtete strateegiaid ning hinnatakse, et finantssektori raames on innovatsiooni mõju kõige enam tunda just kindlustuse valdkonnas (The Future of ... 2015). Inimeste kõrgeenenud ootused, tehnoloogiaarendused, uued konkurendid ja mitmete teenusevaldkondade deregulatsioon suurendab konkurentsi (Alam & Perry 2002). Konkurentideks ei ole enam ainult teised kindlustusseltsid, vaid mobiiliettevõtted, interneti teenusepakkujad ja teised uued turule tulijad (Insurance 2020 2016), mis sunnib kindlustusseltse uudsemaid lahendusi pakkuma. Maailma Majandusfoorumi koostatud finantsteenuste tuleviku raportis (The Future of ... 2015) tuuakse välja, et kõige suurema mõjuga on innovatsioonid, mille ärimudelid on platvormipõhised, andmerohked ja kapitalivähesed. Lisaks ei ole muutus ühekordne, vaid on jätkuv surve uusi lahendusi arendada, mis mõjutavad tarbijakäitumist, ärimudeleid ja finantsteenuste pikaajalist struktuuri.

Digitaalsed lahendused loovad uue platvormi, kus teenusepakkuja oma kliendiga kokku puutub. Tänu digitaalsetele arendustele on võimalik aktiivsemalt inimesi kaasata, nende vajadusi mõista ja pakkuda personaalselt kohandatud pakkumisi (Insurance 2020 2016). Ühendatud seadmed võimaldavad teenusepakkujal jälgida ja pidevalt muuta inimese riskiprofiili, täpsemini riske hinnata ja rohkem personaliseeritud tooteid pakkuda (The Future of... 2015). See kõik muudab kindlustuslahenduste pakkumise oluliselt personaalsemaks, paindlikumaks ja seeläbi ka kliendikesksemaks.

Samas tähendab digitaalsus ja innovatsioon teenusepakkujatele uute praktikate omandamist. Vaja on kiiremat, paindlikumat ja kuluefektiivsemat viisi, et kaasas käia turu muutuvate vajadustega ja jõuda uute klientideni ning eduka muutumise võti ei ole planeerimine ja disain, vaid muutuvate ootuste tõlgendamine, toote kiire turule lansseerimine, tagasiside saamine ja kiire kohandamine (Insurance 2020 2016). Jagamismajanduse tõttu ähmastub omamise kontseptsioon, mistõttu pigem kindlustatakse kõiki inimesega seotud riske, mitte konkreetset vara, ning suurenenud ühenduvus (*wearables* jm nutitehnoloogia) teeb võimalikuks personaalse kindlustuspoliisi sagedase kohandamise vastavad inimese kasutusmuustritele (The Future of... 2015). Seega on oluline ka uue, eksperimenteerimist soosiva mõtteviisi omandamine. Teenuse arendamise protsessi ebaefektiivsuse ja inimeste huvide vähese silmas pidamise tõttu võib uute teenuste läbikukkumise tõenäosus olla suur (Alam & Perry 2002). Teiste valdkondade innovatsioon avaldab mõju ka kindlustussektorile ja digitaalsus võimaldab kindlustussektoris teha uuendusi, mis loovad kindlustuslahenduse kasutajale lisaväärtust.

1.6.1. Digitaalse kindlustusteenuse omadused

Üheks suurimaks erinevuseks füüsiliste toodete ja teenuste arendamise juures on see, et teenuste arendamise puhul on oluline roll inimeste kaasamisel, kuna neil on oma osa teenuse pakkumise protsessis (Alam & Perry 2002). Teenuse pakkumise puhul toimub alati interaktsioon kliendiga. Teenuse tarbimine toob kaasa tavaliselt pikema pühendumise ja seega lähedasema suhte kliendiga (Alam & Perry 2002). Pensionipõlve kindlustamine on pikaajaline tegevus, kus kogumislepingud võivad kesta aastakümneid. Seega võib inimene olla pikalt ühe teenusepakkujaga seotud.

Bühler et al (2016) on seisukohal, et kuigi kindlustusvaldkonna digitaliseerimine annab inimestele rohkem valikuvariante, teeb see samas nende jaoks turul orienteerumise keerulisemaks. Seega peaks pensionipõlve kindlustamislahenduste arendamisel lisaks laiale tootevalikule silmas pidama ka seda, kuidas inimesed nende toodete vahel valima hakkavad. Nii informatsiooni kättesaadavuse kui ka teenuse omaduste puhul on palju rõhutatud lahenduse lihtsust (Nestor et al 2013; Alles 2011; Benartzi 2016; Rickwood & White 2009; Bühler et al 2016 jt). Nestor et al (2013) sõnul on suure käitumise muutmise potentsiaaliga nõ

märkamatud säästmisviisid, mis on lihtsad, rutiinselt toimivad, nõudmata pidevat kaasamõtlemist ja otsustamist. Seda mõtet toetavad ka Beshears et al (2013) poolt välja pakutud “kiire kaasamise” (*quick enrollment*) ja “lihtsa järkjärgulise tõstmise” (*easy escalation*) ideed, kus esimese lahenduse puhul inimene kaasatakse automaatselt tööandja poolt pakutavasse pensioni kogumissüsteemi, mis muudab inimesele keerulise investeerimisotsuse lihtsamaks - kas üldse mitte koguda või vastu võtta eelnevalt valitud alternatiiv, ning teise lahenduse puhul aja jooksul tõstetakse pensioni kogumismäära. Sundsteini (Brown 2014) käsitluse järgi on sellisel juhul tegu nn müksamisega, mis mõjutavad inimesi õrnal viisil, sageli kasutades viiteid, mis aitavad käitumist suunata, kuid siiski jätavad inimesele valikuvabaduse. Selliste lahenduste kasu seisneb peamiselt selles, et inimese eest on võimalikud paljud aspektid ära otsustatud - probleem lahendatakse inimese eest ära, ilma et tema käest nõusolekut küsitakse. Nn automaatsed süsteemid ja sekkumised muudavad teema inimese jaoks aktuaalsemaks, kuna tal on kohe isiklik seos lahenduse ja teemaga. Samuti lahendab see inimese jaoks otsustamiskoha - vaikimisi on teatud valik tehtud ja inimene peab selle vaid kinnitama või muutma. Käitumuslikust aspektist ennetavad automaatsed süsteemid pensioniks kogumisega alustamisega edasilükkamist, mis on levinud käitumisviis nagu eelpool pensioni tarbimiskäitumise osas kirjeldatud.

Selleks, et uue toote või teenuse arendus oleks edukas, peab see rahuldama inimeste vajadusi (Alam & Perry 2002). Oluline on kogumislahenduse **personaalsus, modifitseeritavus**. Alles (2011) toob välja, et pensioni kindlustuslahenduste valik ei peaks piirduma kõigest erineva riskitasemega investeerimisvõimaluste pakkumisega, vaid toote omadusi peaks vaatama pensionile jääja seisukohast. Pensionäridel on erinevad ootused riskitasemele, investeeringutele, sissetulekutele, vahenditele, parandamisvõimalustele jms, mistõttu nii kogumis- kui ka väljamakselahendused peaks neid individuaalseid vajadusi arvestama (Alles 2011). Standardsed lahendused ei sobi kõigile. Samuti on inimestel vajadused, mida nad selgelt väljendavad, kuid on ka vajadused, millest nad ise ei pruugi alati teadlikud olla. Seega on lisaväärtuse loomiseks ja klientide rahulolu suurendamiseks vaja välja selgitada nende ekspressiivsed kui ka latentsed vajadused (Alam & Perry 2002).

Bühler et al (2016) toob välja, et tänu digitaliseerumisele on tootevalik laienenud, kuid samas on tõusnud ebakindlus otsustushetkel, milline toode või teenus kõige paremini vajadusi

rahuldab, mistõttu on tema sõnul inimeste subjektiivne haavatavus suurenenud. Seetõttu on teenusepakkujad järjest enam investeerinud klientide **toetamisse ja konsultatsiooni** nii otsustusprotsessi jooksul kui ka järelteeninduses (Bühler et al 2016). Inimesed oleks valmis digitaalseid kanaleid pidi elukindlustust ostma kui neil oleks juurdepääs telefonitsi klienditoele, kui veebis on professionaalne nõu või *online*-nõustamisvahendid (Insurance 2020 2016). Inimeste pikaajalist kaasatust tekitab see, kui ettevõtte on usaldusväärne nõustaja (Insurance 2020 2016). Samas jääb alati kliendi ja finantsinstitutsioonipoolse konsultandi vahele teatav erinevus teadmistes ja huvides. Näiteks kui tegu on väheteadlikuma inimesega, siis võib finantsnõustaja sõnavara jääda liiga kaugeks või ei osata saadud infot panna konteksti, mistõttu võib usaldamatus ja vastandumine säilida.

Bühler et al (2016) ütleb, et inimeste põhjalik informeerimine on tavaliselt positiivne nähtus, kuid kindlustuse puhul on informatsiooni ülekülluse oht, mistõttu rohkem informatsiooni ei vii tingimata paremate otsusteni. Rohke ja keeruka informatsiooni üheks näiteks on kindlustustingimused. Cude (2005, Bühler et al 2016 kaudu) ütleb, et suur osa inimesi isegi ei vaata lepingu erinevaid osasid, või kui vaatavad, siis ei mõista seda. Tema ettepanek on muuta lepingute formaat lühemaks ja panna sinna **vähem, kuid spetsiifilisemat informatsiooni** koos näidetega. Seega tasuks Cude sõnul välja arendada võtmeinformatsiooni dokument, mis lühidalt kirjeldab toote omadusi ja annab inimesele võimalused seda teiste toodetega võrrelda.

PWC raport Insurance 2020 (2016) toob välja omadused, mis võimaldavad digitaalses keskkonnas konkurentsivõimeline olla:

- Esiteks on oluline **kontekst**, et kliendikogemus haakuks inimeste eelistustega. Digitaalne suhtlus võimaldab teenusepakkujal kliendi ostueelistuste kohta infot saada enne, kui inimene tehingu teeb - nii saab ettevõtte kujundada ostukogemuse vastavalt tema profiilile. Kui aga juba on klientide andmeid kogutud, on võimalik pakkuda **personaliseeritud lahendusi** ja hinda, mis kohanduvad vastavalt inimese elukaarele. Teenusepakkujate peamine eristaja on võimekus ära tunda omadused, mida inimesed väärtustavad ja mille eest nad on valmis maksma, pakkudes neile vajalikku toodet just õigel hetkel.
- Digitaalsete lahenduste sobivust ja kasutajasõbralikkust on võimalik klientide peal **testida**. Iga elementi saab muuta, et suurendada kontaktide ja tehingute efektiivsust.

- Digitaalsed lahendused võimaldavad suurendada inimeste **mõistmist ja kaasamist**. Peamine väljakutse seisneb selles, kuidas luua inimese esmane kaasatus ja anda talle mõjuv põhjus toote ostmiseks. Siinkohal aitavad mängulised interaktiivsed finantsplaneerimise rakendused, mis aitavad inimesel mõista oma finantskäitumise harjumusi ja leida omale sobivaimad pensionipõlve kindlustamise lahendused. Lisaks on võimalik arendada täiendavad kaasamise ja lisaväärtuse allikad nagu tervisenõuanded ja üldine heaolu promotsioon.
- Digitaalsed lahendused võimaldavad lisaks informeeritud otsuste tegemisele ka inimesi läbi struktureeritud **otsustusprotsessi juhtida** ja pakkuda neile **kanaliteülest kogemust**, sest digitaalne keskkond ei ole kanal omaette, vaid üks viis kliendiga suhtlemiseks. Inimestel on võimalus vastavalt vajadusele ühest kommunikatsioonikanalist teise liikuda.
- Digitaalsus mõjutab kõiki aspekte alates tootedisainist, turundusest ja müügist kuni kahjukäsitleteni, mistõttu peab ettevõtte **mõtteviisi ja opereerimist** muutma. See tähendab, et eesmärgiks võetakse turu juhtimine, mitte järgmine. Selle asemel, et oodata, kuni toode on lansseerimiseks täiuslik, tasuks innovatsioonid turule paisata, monitoorida tagasisidet, kohandada ja üle vaadata. See nõuab kultuurilist muutust, mis aktsepteerib seda, et esimesel korral ei pruugita kõike õigest teha, vaid oluline on vigadest õppida ja **kiirelt** lahendusi parandada.
- Vähemate kuludega peaks saavutama rohkem sisu ehk ettevõtlus muutub **tõhusamaks**. Digitaalsus survestab hindasid, kuna tooteid on omavahel kergem võrrelda ja turule on lihtsam siseneda, mis suurendab konkurentsi. Samas see võimaldab ka riske efektiivsemalt kontrollida ja tooteid ning teenuseid efektiivsemalt jaotada. Samuti võimaldab see majanduslikult paremini teenindada alakindlustatud segmente.
- **Privaatsus** on olulise tähtsusega. Andmete kasutamine peab olema läbipaistev ja vastutustundlik.

Kindlustusvaldkond liigub järjest enam digitaalsete lahenduste suunas, mis peaks looma lisaväärtust kliendile kui ka teenusepakkujale. Samas nagu teadlikkus üksi ei muuda inimeste finantspraktikaid, siis lahenduste olemasolu üksi ei muuda samuti, kuid see on võimalus, kuidas luua inimestele mitmekesisemaid ja paremini nende ootustele vastavaid lahendusi oma pensionipõlve kindlustamiseks.

Finantsialiseerumine on muutnud inimestesed rohkem sõltuvaks oma igapäevaelu korraldamisel finantstoodetest (Thomson & Dutta 2016). Finantsruum on muutunud mitmekesisemaks, arvestades peavoolu pankade ja kontorivõrgustike vähenemist ning alternatiivsete majandusinstitutsioonide tõusu (Coppock 2013). Digitaliseerumine on samuti finantsruumide mitmekesistumisele kaasa aidanud. Samas ei ole inimeste käitumine selles finantsruumis alati ratsionaalne. Pigem võtavad inimesed finantsruumis mitu positsiooni ja seega on üheaegselt nii kooskõlas kui ka vastuolus vastutustundliku finantsiliselt enesedistsiplineeritud inimese olemusega (Coppock 2013), mis väljendub ka kohati vastuolulistes praktikates. Pensionipõlve kindlustamist mõjutavad ka inimese teiste eluvaldkondade praktikad, väärtused ja üldine ühiskonda sidustumine. Haavataval sihtrühmal on standardses finantsruumis osalemine raskendatud, kuna neil ei pruugi olla piisavalt rahalisi võimalusi, et oma pensionipõlve pakutavate finantsteenuse abil piisavalt kindlustada.

2. UURIMISKÜSIMUSED

Käesoleva magistritöö eesmärk on teoreetilisele osale ja uuringutele toetudes luua ettepanekud, milline võiks olla kasutajasõbralik ja haavatava sihtrühma ootustele vastav pensionipõlve kindlustamise viis. Selleks olen magistritöö empiirilises osas püstitanud järgmised uurimisküsimused:

1) Millised on olemasolevad alternatiivsed pensionipõlve kindlustuslahendused maailmapraktikas ja sihtrühma seisukohalt?

Antud küsimuse eesmärk on saada ülevaade olemasolevatest alternatiivsetest lahendustest ja kindlustamise viisidest ning analüüsida, kuidas need lahendused töötavad ehk milline on alternatiivse kindlustuslahenduse ülesehitus. Eesmärk on kaardistada, millistele tingimustele ja ootustele peaks kindlustuslahendus vastama, et see oleks kasutajasõbralik ja aitaks vähese kindlustatuse probleemi lahendada. Selleks olen püstitanud kolm täpsemat alaküsimust:

- Millistest põhimõtetest lähtuvad alternatiivsed kindlustuslahendused leitud näidete kaardistuse põhjal?
- Milliseid alternatiivseid pensionipõlve kindlustamise viise näevad enda jaoks sihtrühma esindajad? Mis neid lahendusviise iseloomustab?
- Mille poolest erinevad inimeste ootused tänastest olemasolevatest alternatiivsetest lahendustest?

2) Kuidas peaks pensionipõlve rahaline kindlustamine sidustuma vähemkindlustatud inimeste igapäevaellu?

Antud küsimuse eesmärk on uurida, milliste teiste praktikatega on tuleviku kindlustamine seotud ja kuidas muuta seda, et pensionipõlve kindlustamine jääb inimeste finantspraktikates tagaplaanile.

3. MEETOD JA VALIM

Järgnevas peatükis kirjeldan empiirilise materjali kogumise meetodit ja valimit. Kuna uuringute eesmärk on paremini mõista inimeste ootusi pensionipõlve kindlustamise viisidele ning saada lahendusettepanekute koostamise jaoks sisendit, siis eeldab antud uurimus kvalitatiivset lähenemist. Kvalitatiivsed uurimisviisid sobivad uuringutele, kus ollakse huvitatud erinevate käitumismustrite alla peidetud protsessidest ja kus keskendutakse tähendustele ja tõlgendustele, mida uuringus osalejad väljendavad (Laherand 2008).

3.1. OLEMASOLEVATE ALTERNATIIVSETE KINDLUSTUSLAHENDUSTE KAARDISTAMINE

Magistritöö antud osa eesmärk on kaardistada, milliseid alternatiivsete kindlustuslahenduste näiteid leidub. Kuna Eesti finantsinstitutsioonide poolt pakutavate lahendustega olen kursis ja on teada, et need on standardsed lahendused, siis alternatiivseid lahendusi otsin muu maailma näidete põhjal.

Olemasolevate alternatiivsete kindlustuslahenduste leidmiseks kasutan Google'i otsingut, kasutades märksõnu "*alternative finance*", "*alternative insurance*", "*alternative retirement*", "*retirement insurance*", "*sharing economy retirement*", "*sharing economy retirement service*", "*peer-to-peer retirement insurance*", "*peer-to-peer save for pension*", "*alternative ways to save for a pension*", "*sharing economy pension*", "*low income pension savings*", "*innovative retirement savings*". Otsingus kasutatud märksõnad tulenesid teoreetilises osas käsitletud teemadest ja püstitatud uurimisküsimustest. Iga märksõnaotsingu puhul vaatasin läbi kolm otsingu tulemuste lehekülge, avades nendel kolmel lehel kõik leheküljeviited ja lugedes selle lehe sisu läbi. Ühel leheküljel kuvatakse 10 tulemust ehk iga märksõna puhul tutvusin kokku 30 viitega. Tulemuste osas toon välja lahendused, mis vastasid vähemalt ühele järgnevalt välja toodud tingimusele. Kui otsingu kaudu leitud lahendus vastas alternatiivse kindlustusviisi tingimustele, otsisin konkreetse lahenduse nimetust kasutades selle kohta ka täiendavat infot ja meedias ilmunud artikleid, et saada lahendusest põhjalikumalt ülevaadet.

Alternatiivsete lahenduste all pean silmas kindlustuslahendusi, mis lähtuvad konkreetse sihtrühma vajadustest; teenuseid, mis proovivad kindlustamisse uuel viisil läheneda või seda probleemi lahendada teisiti, kui standardsed lahendused; digitaalsed keskkonnad ja lahendused, mis peaksid kaasa aitama enese pikaajalisele kindlustamisele või mis vastavad Leyshon et al (2003:57) poolt defineeritud alternatiivse finantsinstitutsiooni kirjeldusele ehk on:

1. Alternatiiv-opositsioonilised lahendused - traditsioonilisele finantsinstitutsioonile vastanduv nii oma tootevaliku kui kuvandi poolest.
2. Alternatiiv-täiendavad lahendused - alternatiivne lahendus traditsioonilise lahenduse kõrvale, nende täiendamiseks, mis kombineeritult traditsiooniliste lahendustega võimaldab pensionipõlve kindlustada.
3. Alternatiiv-asendavad lahendused - "müügist maas" lahenduste asendamiseks

Siinkohal kaardistan nii konkreetselt pensioni kogumisele kui ka elu- ja varakindlustusele suunatud lahendused, kuna need kuuluvad ühte valdkonda ning need teenused on oma sisult lähedased. Seega on võimalik nende alternatiivsete lahenduste ja teenuste omadusi laiendada tervele valdkonnale. Kaardistusest jätan välja traditsioonilised pensionifondid, pensionisüsteemist tulenevad (kohustuslikud) kogumislahendused (mis erinevates riikides võivad olla erinevad), tööandjapensioni, pensioni väljamaksetooted, hoiused ja investeerimisfondid. Välja arvatud juhul, kui need vastavad eelpool välja toodud alternatiivsete lahenduste tunnustele või sisaldavad kliendi jaoks teatud lisaväärtust võrreldes teiste sama tüüpi standardsete lahendustega. Samuti ei arvesta ma siinkohal alternatiivsete lahendustena kinnisvarasse investeerimist, ettevõtlust jms, välja arvatud juhul, kui need on selgelt pensionipõlve kindlustamise eesmärgil põhinevad lahendused.

Lahenduste analüüsiks tutvusin leitud lahenduste kodulehekülgede ja muude kirjeldavate materjalidega (nt lahenduse kohta ilmunud artiklid meedias) ning märkisin üles lahendustele iseloomulikud omadused ja eelpool kirjeldatud alternatiivse lahenduse tunnused, mille põhjal antud lahendus peaks kuuluma alternatiivsete lahenduste alla. Lahenduste kaardistuse koostamiseks annan leitud lahendustest kirjeldava ülevaate ja joonistan skemaatiliselt teenuse pakkumise struktuuri ning analüüsin lahendusteüleselt, millised omadused või eripärad nende

puhul esile tulid ning mil määral need lahendused haakuvad fookusgrupid välja tulnud kitsaskohtade või lahendusideedega.

3.2. FOOKUSGRUPP

Fookusgrupp on struktureeritud küsitluskava järgi toimuv vestluslik rühmaintervjuu, millel on kindel, küllalt kitsas teemafookus ning eesmärk saavutada vestluses osalevate informantide omavaheline stimulatsioon (Vihalemm 2016). Fookusgruppi sobib hästi kasutada otsingulise uurimuse (pilootuuringu) puhul, nt et välja töötada mingi teoreetilise käsitluse operatsionaliseerimise skeem ja seda proovida; et püstitada hüpoteese, konkreetsemaid küsimusi ja ülesandeid edasisteks uuringuteks; kirjeldada, struktureerida ja mõtestada uudset/originaalset/ebatavalist materjali jne (Vihalemm 2016). Rühma liikmed parandavad ja tasakaalustavad üksteist ning seetõttu heidetakse valed või äärmuslikud vaated kõrvale ja saab hinnata, mil määral on tegemist jagatud seisukohtadega (Laherand 2008). Antud magistritöö puhul on fookusgruppide läbiviimise eesmärk käsitleda põhjuseid, mil määral ja milliseid lahendusi inimesed enda jaoks kättesaadavaks peavad, et seeläbi saada sisendit loovlahenduste kujundamise jaoks.

3.2.1. Fookusgrupi valim

Fookusgruppide valimisse kuulusid umbes 45 aastased naised, kes teenivad Eesti keskmist või sellest madalamat palka ning kes ei kogu täiendavalt oma pensioni jaoks. Üks grupp kaasati Tallinnast ning teine väiksemast alevikust, et valim oleks mitmekesine ja esindaks erineva elukohaga inimeste vaateid.

Valimisse on valitud just sellises vanuses inimesed, kuna ühest küljest muutub selles vanuses inimestele pension nõ kohalejõudvaks või aktuaalseks teemaks, mistõttu nende huvi antud teema vastu võiks olla kõrgem. Samuti näitavad uuringud (SEB pensioni... 2015), et selles eas on suurem valmisolek enda pensionipõlve kindlustamise nimel tegutsema hakata. Teisest küljest on selles vanuses endale piisava pensioni tagamine keeruline, kuna periood jääb traditsioonilise kogumise jaoks võrdlemisi lühikeseks: traditsioonilise säästmise ja

kogumisega alustades ei jõua pensionieaks piisavat summat kokku koguda, et sellega end terve pensionipõlve jooksul mõistlikult ära elatada. Seetõttu on ka selles vanuses inimeste jaoks oluline leida pensioni kindlustamise jaoks alternatiivseid võimalusi.

Materiaalselt hästi kindlustatute sihtrühmas ei ole ka oma pensionipõlve kindlustamine niivõrd probleemne, kuna nende säästmisvõime on suurem ja nende teadlikkus on kõrgem, seetõttu on valimisse võetud just keskmise ja madalama palgaga inimesed. SEB pensionivalmiduse uuring (2015) näitab, et kõrgema palga ja kõrgem haridusega inimestel on kindlustunne pensioni osas kõrgem. Samuti on rahaliselt end kindlalt tundvatel inimestel suurem võimekus hoolitseda enese ja pere kindlustunde eest lisaks säästmisele ka alternatiivsete lahenduste kaudu (nt investeringud, kasu toov ettevõtlus, täiendav kinnisvara jne). Seega on pensionieaks kogumine probleemsem madalapalgaliste inimeste seas, kuna nende jaoks tundub, et neil pole võimalik oma sissetuleku juures midagi enam säästa. Samuti võib eeldada, et nende jaoks on igapäevaste rahaasjadega toimetulek aktuaalsem kui pensionipõlve ja tuleviku kindlustamisega tegelemine.

Tabel 1: Fookusgrupis osalenute profiil

| Kood | Vanus | Töökoht | Elukoht |
|------|-------|--------------------|----------------|
| L43 | 43 | lasteaiaõpetaja | küla Läänemaal |
| L45A | 45 | raamatukogutöötaja | küla Läänemaal |
| L45B | 45 | söökla juhataja | küla Läänemaal |
| L44 | 44 | töötu | küla Läänemaal |
| T48 | 48 | lasteaiaõpetaja | Tallinn |
| T40 | 40 | lasteaiaõpetaja | Tallinn |
| T44A | 44 | lasteaiaõpetaja | Tallinn |
| T44B | 44 | lasteaiaõpetaja | Tallinn |

Igale osalejale märgitud koos koosneb elukohast (L tähistab Läänemaad, T Tallinna linna), vanusest ja juhul kui grupis oli samaealisi inimesi mitu, siis nende eristamiseks lisamärke A ja B.

3.2.2. Fookusgrupi läbiviimine ja analüüs

Magistritöö raames tegin kaks fookusgrupi intervjuud ja mõlemas fookusgrupis osales 4 inimest. Osalejate vähesus oli tingitud sellest, et valitud sihtrühma inimestega on võrdlemisi keeruline kontakti saada: nende kontaktandmed on kättesaadavad peamiselt isiklike kontaktide kaudu. Nad ei kasuta igapäevaselt sotsiaalmeediat, ei loe regulaarselt oma e-kirju, sageli ei vasta telefonile tööajal ega helista ka tagasi tundmatutele telefoninumbritele. Lisaks ei soovinud mitmed inimesed, kellega õnnestus ühendust saada, sel teemal vestelda. Ühes grupis osalesid Tallinnas elavad ja lasteaias töötavad naisterahvad vanusevahemikus 40 kuni 48 aastat. Antud juhul koosnes valim lumepallimeetodil leitud osalejatest. Teises fookusgrupis osalesid Haapsalu lähedal alevikus elavad ja seal töötavad naised vanuses 43 kuni 45 aastat. Antud juhul koosnes valim kohalikult vallavalitsuse sotsiaaltöötajalt saadud kontaktidest, kellega seejärel ühendust võtsin.

Mõlemad fookusgrupid viisin läbi 2016. aasta märtsikuus. Fookusgruppide läbiviimise jaoks koostas eelnevalt fookusgrupi intervjuu kava (vt lisas), mis koosnes küsimustest olemasolevatesse lahendustesse suhtumise kohta, küsimustest kindlustusteenuste oluliste omaduste kohta ning kahest arutelu soodustavast harjutusest - juhusliku sõna meetodist ning alternatiivsete lahenduste analüüsist. Juhusliku sõna meetod seisneb selles, et probleemile (antud juhul inimeste vähene kindlustatus pensionipõlves) leitakse uusi lahendusi juhusliku sõnaga seonduvate ideede abil (Vaarik 2014). Kui grupp on piisavalt erinevaid seoseid välja mõelnud, siis keskendutakse leitud seoste ühildamisele probleemiga (Vaarik 2014). Seeläbi on võimalik leida uusi lähenemisnurki probleemile.

Alternatiivsete lahenduste analüüs seisnes Eesti meedias ilmunud uudiste analüüsis. Uudislood kajastasid erinevaid mittestandardseid pensionipõlve kindlustamise viise ja olid fookusgrupis osalejatele esitatud mõnevõrra lühendatud variandis. Analüüsitud näidisjuhtumisteks olid 1) lugu inimesest, kes kolis enne pensionile jäämist soodsamale elamispiinnale, et sel viisil elukohtade hinnavahetust pensionipõlves ära elada, 2) lugu

pensionärist, kes talveperioodil koos teiste Eesti pensionäridega Tenerifel elab, 3) idee elu teise poole kommuunist, kus eakamaks saades sõpradega ühiselt elada, 4) lugu Ameerika pensionäridest, kes Uberi abil taksosõiduga lisaraha teenivad (vt pikemalt lisa 1). Valitud olid Eesti meedias ilmunud uudised, et suurendada arusaadavust ja äratundmist, et juhtumid oleksid piisavalt kõnekad, et arutelu tekitaksid.

Kuna esimeses fookusgrupis juhusliku sõna meetod ei toiminud hästi, ega tekitanud aktiivset arutelu võimalike lahenduste üle, siis teises fookusgrupis jätsin selle harjutuse välja ning keskendusin rohkem teistele osadele. Kuna fookusgruppide eesmärk oli paremini mõista inimeste ootusi pensionipõlve kindlustusvõimaluste osas, siis oli fookusgrupi kava pigem vestluse alus, mille abil jälgisin, et kõik teemablokid saaksid kaetud. Konkreetsete küsimuste osas esines kavas märgitud küsimustest kõrvalekalduisi.

Fookusgrupi intervjuud salvestasin diktofoniga ja hiljem transkribeerisin. Fookusgrupi intervjuude analüüsiks kasutasin kvalitatiivset sisuanalüüsi, kus sarnase tähendusega tekstiosad koondatakse vastavate kategooriate alla, kusjuures need kategooriad võivad esindada nii selgelt välja öeldud kui ka mõista antud sõnumeid (Laherand 2008). Sel viisil analüüsisin ka transkriptsioone ning markeerisin tekstis ära kõnekamad või korduvad mõttekäigud ja ideed. Seejärel koondasin markeeritud lõigud laiemate teemade alla ja saadud alateemad omakorda uurimisküsimuste alla. Fookusgrupi tulemustest kirjutasin põhjalikuma analüüsi uurimisküsimuste lõikes.

3.3. MEETODI JA VALIMI KRIITIKA

Kvalitatiivsete uuringute kriitikaks on valiidsuse ja reliaabluse küsimused (Laherand 2008), sest selliste uuringute tulemuste tõlgendus võib olla subjektiivne. Antud magistritöö puhul olid läbiviidud fookusgrupi uuringute sihtrühmad võrdlemisi kitsad ja keskendusid ühele võrdlemisi konkreetsele segmendile, mistõttu ei saa sealseid tulemusi laiendada kõigile inimestele. Valimi puuduseks on selle ühekülsus. Pigem on see uuring sissevaade ühe sihtrühma pensionipõlve kindlustamise viisidesse ja ajenditesse. Fookusgrupi puuduseks on

ka see, et osalejad on erineva aktiivsusega ja isikuomadused võivad fookusgrupi vestlust mõjutada (Liamputtong 2011). Ka läbiviidud fookusgruppides olid mõned osalejad tagasihoidlikumad ja avaldasid oma arvamust rohkem siis, kui seda nende poole pöördudes küsida, samas kui mõned osalejad sekkusid vestlusesse väga jõuliselt, mistõttu nende arvamus võib domineerima jääda. Samuti sõltub fookusgruppides läbiviidud loovmõtlemise harjutuste edukus paljuski fookusgrupi moderaatori oskustest, mille puudumine võib mõjutada harjutuse sujuvust ja tulemuseni jõudmist. Esimeses fookusgrupis proovitud juhusliku sõna meetod ei hakanud hästi tööle, osalejad jäid passiivseks ega hakanud lahendusettepanekuid pakkuma. Ilmselt tundus selline lähenemisviis neile võõras või ei suutnud ma ise moderaatorina piisavalt kaasahaaravalt seda ülesannet esitada. Seetõttu teises fookusgrupis jätsin selle ülesande välja. Näidisjuhtumite analüüsis olid mõlemas fookusgrupis osalejad aktiivsemad ja avaldasid julgemalt oma arvamust. Seega on ka fookusgrupis esile tulnud teemad osaliselt ajendatud analüüsitud näidisjuhtumitest.

Murray ja Sixsmith (2002, Laherand 2008 kaudu) toovad interneti vahendusel toimuva andmekogumise puudustena välja valikulise, kallutatud info saamise ohu, kauguse tegelikkusest, uurija valikulise suhtumise materjali ja autentsuse probleemi. Veebiotsingu puhul oleneb tulemus kasutatud märksõnadest ning otsingusõnade laiema varieerimise tulemusena saaks kindlasti mõnevõrra teistsugused tulemused. Otsingu tulemuste arv oli suur, kuid alternatiivse lahenduse alla kvalifitseerus väike osa, mistõttu valim on kitsas. Olemasolevate alternatiivide kaardistus võib samuti olla subjektiivsuse poolt mõjutatud, kuna alternatiivsete lahenduste tõlgendusviis võib olla lai, kuigi määratud on teatud kriteeriumid. Samuti võib leida mitmeid pensionipõlve kindlustamise lahendusi, millest ei räägita sellise nimel all ja mistõttu need ka otsingu käigus välja ei tulnud. Seega sellisel viisil otsing kindlasti ei anna kõiki võimalikke lahendusviise.

4. TULEMUSED

Läbiviidud uuringute tulemused esitan kahe püstitatud uurimisküsimuse lõikes: 1) millised on olemasolevad alternatiivsed pensionipõlve kindlustuslahendused maailmapraktikas ja sihtrühma seisukohalt? 2) Kuidas peaks pensionipõlve rahaline kindlustamine sidustuma vähemkindlustatud inimeste igapäevaellu?

4.1. OLEMASOLEVAD ALTERNATIIVSED PENSIONIPÕLVE KINDLUSTUSLAHENDUSED JA KINDLUSTAMISE VIISID

Järgnevalt esitan olemasolevate lahenduste kaardistuse tulemused: milliseid alternatiivseid kindlustuslahendusi maailmapraktikas pakutakse ja milline on nende teenuste ülesehitus. Eraldi analüüsin fookusgrupi vestlustest välja tulnud alternatiivseid pensionipõlve kindlustamise viise, mida sihtrühma esindajad enda jaoks võimalikuks peavad. Selle alapeatüki viimases jaotuses analüüsin, mille poolest sarnanevad ja erinevad inimeste ootused tänastest olemasolevatest alternatiivsetest lahendustest.

4.1.1. Olemasolevad alternatiivsed kindlustuslahendused

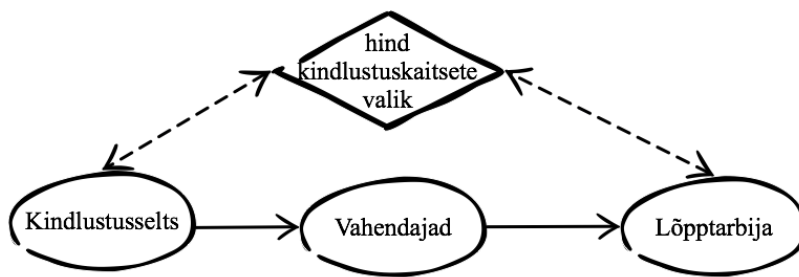
Järgnevalt toon välja kaardistuse kaudu leitud olemasolevad alternatiivsed kindlustuslahendused, mis vastavad meetodi peatükis määratud tingimustele ehk mis lähtuvad konkreetse sihtrühma vajadustest; teenused, mis proovivad kindlustamisse uuel viisil läheneda või seda probleemi lahendada teisiti, kui standardsed lahendused; digitaalsed keskkonnad ja lahendused, mis peaksid kaasa aitama enese pikaajalisele kindlustamisele või muud lahendused, mis vastavad Leyshon et al (2003:57) poolt defineeritud alternatiiv-opositsioonilise, alternatiiv-täiendava või alternatiiv-asendava lahenduse määratlusele. Kaardistuse kaudu leitud lahendused jaotan nende ülesehituse põhjal kolmeks suuremaks grupiks: kohandatud valmislahendused, struktuurne raamistik ja osalevad kindlustusteenused.

4.1.1.1. Kohandatud valmislahendused

Kohandatud valmislahenduste alla kuuluvad tooted, mida kindlustusseltsid pakuvad tervikteenustena või ettemääratud pakettidena. Need lahendused on kohandatud vastavalt sihtrühma vajadusele, kuid neile on antud võrdlemisi standardne kuju. Inimene saab neid pakutaval kujul tarbida, täiendav osalemine või kaasatus ei ole vajalik.

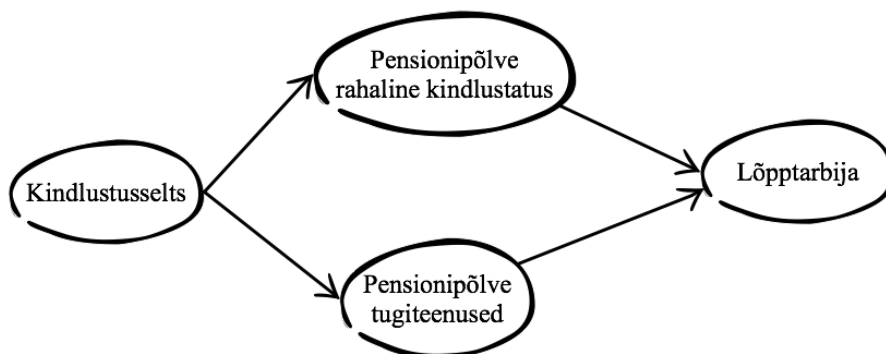
Allianz'i **Microinsurance** (2016) hõlmab nii vara- kui elukindlustuslahendusi, mis on kohandatud madala sissetulekuga peredele arenguriikides ehk selle lahenduse sihtrühmaks on vähekindlustatud inimesed, kes traditsioonilist elukindlustust osta ei jõuaks. Selle toote potentsiaalne tarbijaskond on tavapärasest erinev nii oma maksevõimekuse kui kindlustusvajaduste poolest. Parimate lahenduste pakkumiseks on oluline nende inimeste kaasamine, et mõista nende kindlustuspraktikaid ja -võimekust. Microinsurance'i (2016) puhul on lõpptarbijad tootearendusse kaasatud, kindlustuse hind on sellele segmendile taskukohane, tootevalikus on arvestatud nende inimeste vajadustega (nt kõrge suremuse tõttu matusetoetus, põllumajandusega tegelemise tõttu loomakarja kindlustamine jne). See tagab, et kindlustuskaitse on sihtrühma jaoks vajalikud ja kasulikud. Klassikaline elu- või varakindlustus ei kataks nii spetsiifilisi vajadusi nagu sellel sihtrühmal on.

Microinsurance kindlustuslahendusi pakutakse läbi turustuspartnerite. Järjest enam tehakse koostööd telekommunikatsiooni ettevõtetega, jaekauplustega ja tarbekaupade ettevõtetega, et teenust laiemale sihtrühmale kättesaadavaks teha (Allianz koduleht 2016). Selle teenuse potentsiaalsed tarbijad ei pruugi olla teadlikud, et nende vajaduste katmiseks on taskukohased kindlustuslahendused olemas, seega nad ei pruugi ise aktiivselt neid lahendusi otsida. Alternatiivsed jaotuskanalid võimaldavad paremini sihtrühmani jõuda, kuna tõenäosus, et inimesed külastavad telekomi ettevõtteid ja jaekauplusi, on suurem, kui see, et need inimesed pöörduvad mõne panga või kindlustusseltsi poole sooviga oma elu ja tulevikku kindlustada. Kuna kindlustust müüakse läbi kolmandate osapoolte, siis see hoiab kindlustuslahendusest rohkem lahus tavapäraselt finantsinstitutsioonidele omistatava kuvandi ja seeläbi aitab vähendada eelarvamusi kindlustuse osas.



Joonis 1: Microinsurance'i ülesehitus

Kindlustusselts Allianz (2016b) pakub teenust **Old Age Provision** ehk nn eakate toimetuleku täispakett. Pakutav teenus aitab eakatel taastuda haigustest ja õnnetustest kodus keskkonnas, kindlustusselts hoolitseb nende igapäevaste kohustuste eest kuni 6 kuud, kutseoskustega personal hoolitseb nende kodu eest ja saadab neid arstivisiitidele või valitsusasutustesse. Lisaks on päevarahad klientidele, kes vajavad pikaajalist hooldust kodus või hooldusasutuses. Pakutakse ka abi kvalifitseeritud hooldajate ja sobiva haiglakoha leidmisel. Antud lahendus on Leyshon et al (2003) jaotuse põhjal alternatiiv-täiendav lahendus. See lahendus hõlmab pensionieas toimetulekut laiemalt, kui ainult rahalise kindlustatuse mõttes. See on täiendav lahendus, kuna ei lahenda raha olemasolu vajadust, vaid ilmselt vajab lisaraha olemasolu. See lahendus on sarnane hooldusteenustele, kuid sellised tugiteenused võivad olla kallid. Seega muutub inimeste jaoks oluliseks, kui soovitakse toimetulekuriski ennetavalt maandada ja eel-finantseerida.



Joonis 2: Rahaline kindlustatus ja igapäevane toimetulek

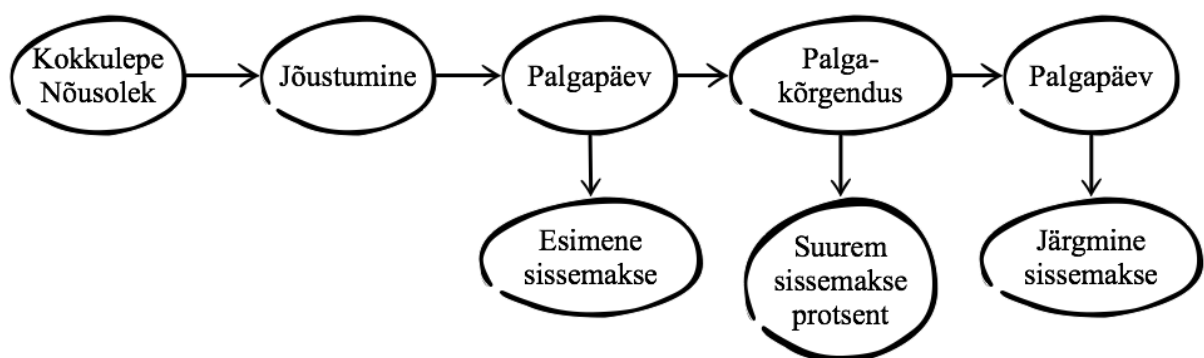
Leitud kohandatud valmislahenduste vähesus ja tõsiasi, et neid lahendusi pakub sama kindlustusselts, võib viidata sellele, et nii spetsialiseeritud lahenduste pakkumine on kulukas

ja seega taskukohane vaid suurele kindlustusseltsile. Samas kumbki kindlustuslahendus ei lahenda otseselt vähese rahalise kindlustatuse probleemi pensionieas: Microinsurance pakub küll kogumislahendusi, kuid suurem valik on varakindlustuse tooteid. Old Age Provision annab pigem emotsionaalset kindlustunnet, et õnnetuste puhul on vajalikud tugiteenused olemas.

4.1.1.2. Struktuurne raamistik

Struktuurne raamistik tähendab antud juhul alternatiivset probleemile lähenemise süsteemi. See ei ole otseselt kindlustustoodet, vaid süsteem, mille rakendamine aitab inimestel pensionipõlve rohkem või lihtsamini kindlustada. Selle näiteks on **Save More Tomorrow** (Benartzi 2016), mida rakendatakse näiteks tööandjapensioni lahendustes, kus pensioni kogudes panustab inimese pensionisse ka tööandja ja riik (USA puhul). Samas võib seda lahendust rakendada erinevatele kogumistoodetele.

Save More Tomorrow'l on neli etappi: 1) töötajaid kutsutakse üles liituma ja kinnitama, et nad on nõus tulevikus oma kogumismäära suurendama; 2) programmiga liitunud töötajatel tõuseb pensioni kogumismäär koos palgatõusuga; 3) kogumismäär tõuseb automaatselt koos iga järgneva palgatõusuga, kuni jõuab eelnevalt kokku lepitud maksimaalse piirini; 4) töötajatel on õigus soovi korral programmist eemalduda (Benartzi 2016). See lahendus on USA näitel edukas olnud, kuna kogumismäära tõstmine koos palgatõusuga ei tundnud inimestele psühholoogilistelt vastumeelse kaotusena ning kuna töötajatelt võetakse programmiga liitumise kinnitus mitu kuud enne, kui esimene makse tuleb teha, siis hoitakse ära kogumisotsuse edasilükkamise (Benartzi 2016).



Joonis 3: Save More Tomorrow ülesehitus

See lahendus erineb tavapärastest tööandjapensioni skeemidest, kuna see kontseptsioon põhineb inimeste käitumispraktikate omapäradele ja pakub lahendust harjumuspärase käitumise muutmiseks. Save More Tomorrow adresseerib kahte suurt probleemi pensioni kogumisega alustamise puhul: kogumisega alustamise edasilükkamine ja tunne, et pensioniks kogumine on rahaline kahju (Benartzi 2016). Periood, mis jääb nõusoleku andmise ja esimese makse vahele, peaks olema justkui puhver, mis vähendab tunnet, et kogumisotsusega kaasneb koheselt suur rahaline väljaminek. See annab võimaluse vältida pensioniks kogumise alustamise edasilükkamist. Kuna kogumisprotsent kasvab koos palgatõusuga, siis ennetab lahendus seda, et pensionisse panustamist vaadatakse kui rahalist kaotust. Samuti annab võimalus programmist välja astuda inimestele kindlustunnet selle osas, et temalt ei ole valikuvabadust ära võetud ega teda ei ole millekski kohustatud. Raamistik on loodud selline, et inimese eest on võimalikult palju ette ära otsustatud, kuid säilib süsteemis osalemise vabatahtlikkus.

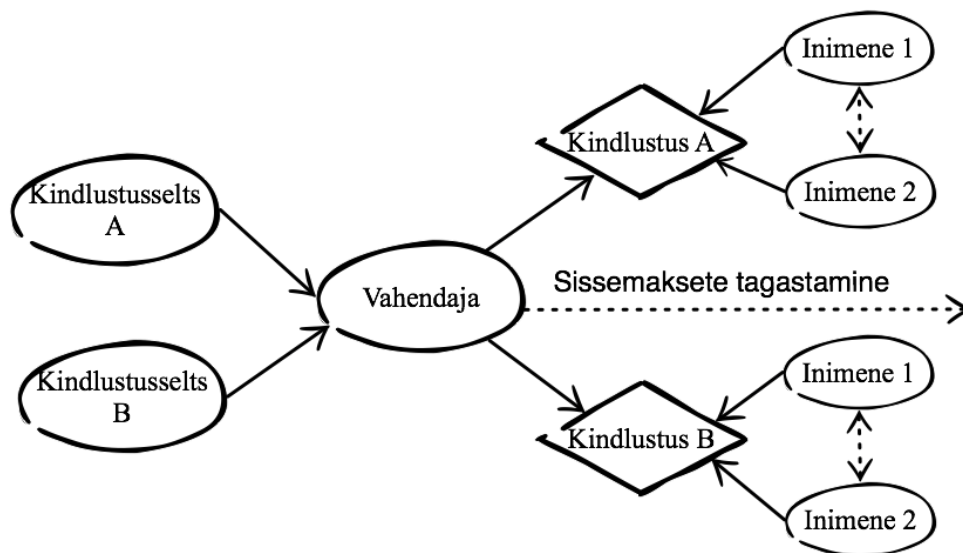
See lahendus eeldab, et inimesel on tööandja või teenusepakkuja poolt kogumislahendus juba olemas. Seega võib see lahendus paremini kogumisharjumust tekitada ja aidata kogumissummasid suurendada, kui uusi kogujaid saada. Samas keskendub Save More Tomorrow rohkem praktika muutmisele ja uute praktikate juurutamisele, kui annab konkreetse lahenduse raha kogumiseks.

4.1.1.3. Osalevad kindlustusteenused

Osalevaid kindlustusteenuseid ehk veebipõhistel platvormidel põhinevaid lahendusi leidsin alternatiivide kaardistuse käigus kõige enam. Üheks põhjuseks võib olla, et juba kanali valik muudab selle kindlustuslahenduse alternatiivseks, kuna standardseid kogumistooteid müüakse üldiselt pangakontoris, st veebipõhist iseteenindust paljudel teenusepakkujatel ei ole. Osalemine nn *online*-finantsmaastikul ja jagamismajanduse võrgustikes saab võimalikuks tänu tehnoloogiale.

Friendsurance (2016) on 2010. aastal Saksamaal asutatud varakindlustusfirma, mis opereerib Saksamaa turul iseseisva maaklerina ja teeb koostööd umbes 60 kodumaise kindlustuspartneriga. Friendsurance'i visioon on teha kindlustamine lihtsamaks ja

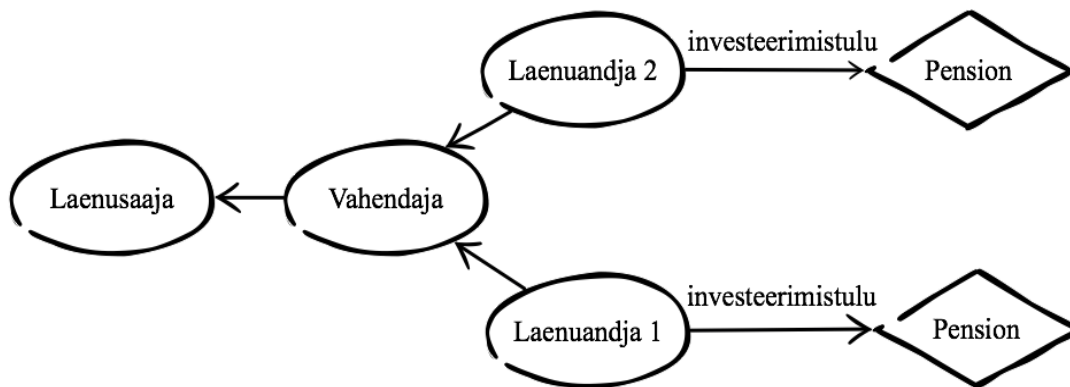
taskukohasemaks, aidates inimestel säästa aega ja raha (Friensurance koduleht 2016). Friensurance toimib sõbralt-sõbrale ja jagamismajanduse kindlustuskontseptsioonil: sama kindlustustüübiga poliisi omanikud moodustavad väikseid gruppe. Osa nende kindlustusmaksetest läheb *cashback* kassasse ehk kui grupil aasta jooksul kahjusid ei ole, saavad grupi liikmed sellest kassast boonuseks tagasi kuni 40% oma kindlustusmaksetest. Nii on kindlustus soodsam ja annab ka selge rahalise kasu hoolika käitumise eest ning lisaks suurendab kliendirahulolu ja lojaalsust (Friensurance koduleht 2016). Juhul kui esineb mõni kahju, väheneb boonuseks tagasi saadav summa kõigi jaoks. Väikesed kahjud hüvitatakse ühiskassast, kuid suuremate kahjude puhul katab standardne kindlustusfirma summad, mis ületavad grupisisesed katmised. Kui ühiskassas kahju hüvitamiseks piisavalt raha pole, katab edasikindlustus ülejäänu (Friensurance koduleht 2016).



Joonis 4: Friensurance lahenduse ülesehitus

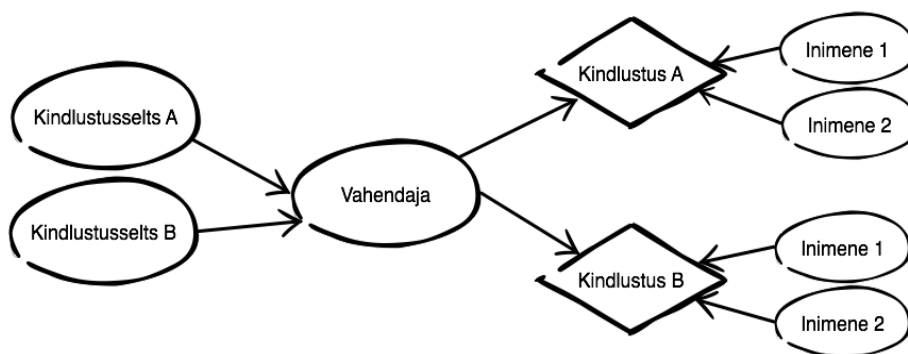
Abundance (2016) pakub keskkonnasõbralikke ja ühiskondliku sotsiaalse kasuga sõbralt-sõbrale investeerimisvõimalusi. Nende pakutav pensioni kogumilahendus **Abundance Pension** võimaldab investeerida erinevatesse projektidesse (nt taastuvenergia projektid), mis pakuvad nende sõnul aktsiaturgudest suuresti sõltumatut tootlust. Taastuvenergia projektid võivad olla arusaadavamad investeerimisobjektid kui fondid, mis võivad tunduda inimestele abstraktsemad. Antud lahendus toimib kui isefinantseeritud personaalne pension (*Self-*

Invested Personal Pension), mis on üks osa Suurbritannia pensioniskeemist (Eestis oleks selle vaste vabatahtlik III pensionisammas). Inimesed, kes otsivad alternatiivseid lahendusi, millesse investeerides oma pensionipõlve kindlustada, saavad nüüd sõbralt-sõbrale laenudesse investeerimise kaudu pensioniks raha koguda. Väidetavalt on tegu maailma esimese otseselt sõbralt-sõbrale kontseptsioonil põhineva pensioni kogumislahendusega (Fantato 2015).



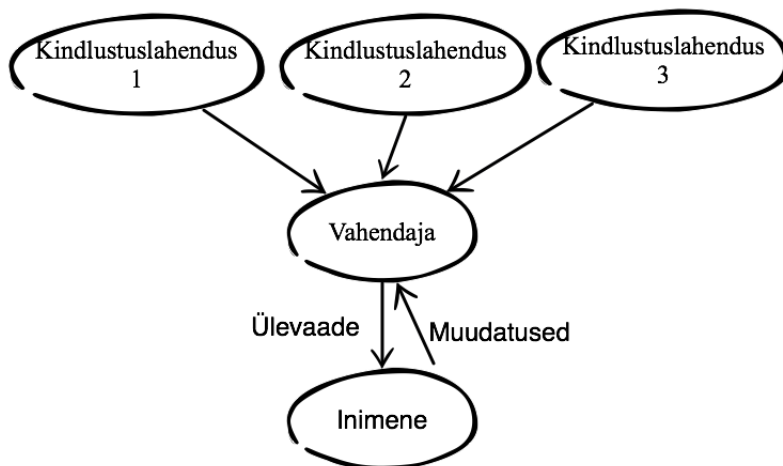
Joonis 5: Abundance Pension ülesehitus

Bought by Many (2016) võimaldab ühise kindlustusvajadusega inimestel koonduda ja pakub kindlustusseltside kaudu neile kollektiivse ja seega tavalisest odavama kindlustuse, mis vastab paremini grupi vajadustele. See võimaldab inimestel kindlustada ka nõ ebastandardseid asju ja leida kindlustuskaitse spetsiifiliselt oma vajaduste katteks, näiteks üle 50-aastaste iPadi ja iPhone kindlustus. Inimesed saavad liituda temaatiliste gruppidega (nt tervisekindlustus vanusele 50+, kindlustus lapsehoidjatele, kindlustus algajatele autojuhtidele jne) ja nende eeliseks on tavalisest soodsam kindlustus, lisaks säästab see teenus inimesi sellest, et nad ise peavad erinevatest kindlustusseltsidest pakkumisi küsima ja hindasid võrdlema.



Joonis 6: Bought by Many ülesehitus

Knip (2016) on nutitelefoni rakendus, mis võimaldab oma kindlustuskaitsetel ja -summadel mugavalt silma peal hoida. Selle rakendusega on kõik kindlustuspoliisid digitaalselt kättesaadavad, rakenduses on võimalik lepingut muuta ja kohandada, kahjujuhtumitest saab teavitada rakenduse kaudu ja klienditeenindajaga on võimalik ühendust võtta nii telefoni, e-maili kui sõnumi saatmise teel. Kokku on võimalik koondada erinevate teenusepakkujate juurest võetud kindlustused. Seega ei paku see lahendus iseenesest mingit uut kindlustuslahendust, kuid aitab olemasolevaid kindlustusi optimeerida ja jälgida. Antud lahendus eeldab, et inimesed on kindlustustooted olemas ja rakendus muutub väärtuslikuks siis, kui neid kindlustustooted on mitmeid. See rakendus muudab inimese jaoks järelteeninduse ehk olemasolevate lepingute haldamise mugavamaks ja lihtsamaks.



Joonis 7: Knip lahenduse ülesehitus

Kõigile leitud osalevatele kindlustuslahendustele on ühine vahendaja roll ehk ise ühtegi kindlustustoodet ei pakuta, kuid koondatakse inimese jaoks kokku erinevad võimalikud lahendused ning pakutakse neid. Suure kliendibaasi abil on võimalik kindlustusseltsidelt ka soodsamat hinda saada, mis jällegi teeb inimese jaoks hinna soodsamaks ja annab vahendaja kaudu kindlustust ostes rahalise eelise. Kui pidada silmas piiratud sissetulekuga sihtrühma, siis soodsamad kindlustuslahendused on nende jaoks olulised. Eelnevad lahendused on kõik veebipõhised, mis eeldab, et inimesed on interneti kasutajad ja et neil on piisavalt usaldust selliste digitaalsete kogukondadega ühinemiseks.

Kaardituse kaudu leitud alternatiivsete lahenduste kokkuvõtteks võib välja tuua, et tegu on võrdlemisi finantsialiseerumise kesksete lahendustega. Kõik leitud lahendused on sõltuvad kindlustusseltside poolt pakutavatest kindlustusteenustest, mis Leyshon et al (2003) alternatiivsete finantsinstitutsioonide jaotuses kuulusid alternatiiv-täiendavate institutsioonide jaotusesse. Näiteks kohandatud valmislahenduste puhul on sihtrühma vajadusi silmas peetud, kuid teenusele on antud standardne vorm. Struktuurne raamistik aitab pensionipõlveks kogumist propageerida, kuid on seotud kogumislahendustega. Osalevad kindlustusteenused loovad uue platvormi, kus kindlustust soetada, kuid sõltub kindlustusseltside poolt pakutavatest lahendustest.

4.1.2. Alternatiivseid pensionipõlve kindlustamise viisid sihtrühma sõnul

Selleks, et mõista kuivõrd võiksid eelnevad lahendused vastata haavatava sihtrühma ootustele, analüüsin fookusgruppides välja tulnud alternatiivseid pensionipõlve kindlustamise viise. Sihtrühma ettekujutus on finantsialiseeritud lahendustest kaugenenud, nad on traditsioonilised lahendused (II ja III pensionisammas) enda jaoks välistanud, mis viitab, et alternatiivid on olulised. Fookusgrupi uuringutes tuli välja, et peamiselt nähakse pensionipõlve kindlustamise viisidena tööl käimise jätkamist ning kinnisvara, mida siis saab välja üürida või müüa.

4.1.2.1. Töötamine pensioniealisena

Esmalt arvatakse, et jätkatakse töötamist oma praegusel töökohal nii kaua kui võimalik. Tuntakse, et praegune tööturg on juba piisavalt ebastabiilne ja ei soodusta töökohtade vahetamist. Samuti on väikese sissetuleku tõttu hirm selle ees, et ka see vähene võib kaduda. Selle põhjal tehakse järeldus ka pensionipõlve juhutööde tegemise kohta. Kuna töökohtade vahetamist tajutakse riskantsena, siis seda ei soovita teha.

“Ja mujal ilmas ju hästi palju tehakse ja meil nagu ka räägitakse sellest, et vaheta nagu 5 aasta pärast oma töökohta ja mine kuhugi mujale, aga kuna ongi, et see tööturg on ebastabiilne ja need sissetulekud on väikesed, siis inimesed ei julge nagu riskida. Tegelikult sa pigem nurised ja töötad seal oma töökohal edasi, et ei võta endale äkki hops lilleäri ega proovi midagi muud et.” (T48)

Samas kui võtta, et pensionile jäädes on olemasolevalt töölt juba ära tulnud, siis ollakse üsna vastuvõtlikud sellele, et hiljem pensionärina mingil viisil ikka jätkatakse tööturul osalemist hooajaliste- või juhutööde kaudu. Töötamine on nende jaoks elus püsimise viis. Jätkatakse töötamist rahalise vajaduse pärast, kuna muidu ei elaks pensionist lihtsalt ära. Rahalise vajaduse pärast ollakse valmis ka tegema tööd, mis ei meeldi või mis tundub alavääristav.

“Surud oma kõrghariduse alla ja lähed ja koristad teise kodu.” (T44A)

Ühe aspektina tõstatatakse lisatööde puhul ka inimlik laiskus. Ehk juhul kui saadakse oma pensioniga enam-vähem hakkama, kas siis ikkagi otsitakse omale lisatöö, et kuidagi paremini toime tulla? Ühe intervjuueeritava tugevaks arvamuseks oli, et lisatööd tuleksid kõne alla vaid siis, kui muidu kuidagi hakkama ei saa.

“Ikkagi ma arvan, et meie inimene võtaks neid asju siis, kui sul on nagu leivamure. Aga lihtsalt, et hakata endale läbi selle nagu kindlustatust... Vist on natuke laisk ka, ei hakka ikka pingutama.” (T48)

Töötamise kõige suuremaks takistuseks võib saada terviserisk - kas ja millist tööd ollakse üldse suuteline tegema. Mõlemas fookusgrupis toodi töötamise puhul välja see murekoht, et kas ikka tervist on ja kas ollakse piisavalt adekvaatne. Hetkel ei osata ette näha, millises tervislikus seisundis ollakse paarikümne aasta pärast. Seega on üsna suur risk panustada ainult töötamisele, kuna tervisliku seisundi tõttu võib see alternatiiv teatud hetkel olla välistatud ja igapäevane toimetulek veelgi raskendatud nii rahalises kui tervislikus mõttes.

Töötamisest ja juhutöödest rääkides tuli teemaks ka ise pensionipõlves erinevate teenuste, (nt koristamine, lapsehoidmine, õpetamine jne) pakkumine. Selle võimaliku takistusena tajutakse, et nende pakutavale teenusele ei oleks tarbijaid, kuna piiratud sissetuleku tõttu ei jõuaks paljud inimesed selliste teenuste eest maksta. Seega pensionärid võivad ju olla võimelised teenuseid pakkuma, kuid kui tööeline elanikkond ei ole piisavalt ostujõuline, siis ei saa pensionärid oma teenuste pakkumisest mingit kasu või nad peaksid seda tegema nii väikese

raha eest, et nende elatusjärge see pensionipõlves oluliselt ei parandaks. Juhul kui teenuste tarbimiseks raha ei ole, siis leitakse lahendus kogukondlike suhete abil.

“Aga kasutatakse neid juhutöid ikkagi nagu vähe, et see elatustase ikkagi nagu tingib selle, et väga ei saa endale seda võõrast jõudu sisse osta. Sa pigem ikkagi võid seda naabritädikest paluda, et ta tuleb hoidma.” (T48)

Selles sihtrühmas inimesed tunnetavad, et neil ei ole eeskuju, mille abil hoomata, milliseid teenuseid või kuidas nad saaksid pensionipõlves pakkuda, et tööturul mingit lisaväärtust luua. Ettevõtlike pensionäride kohta ei ole neil mingit head näidet, millele toetuda. Peamiselt toetutakse pensionipõlve ettekujutamisel oma lähedaste ja tuttavate kogemustele ja kui nende hulgas ei ole inimesi, kes pensionipõlves ise mingit teenust edukalt pakuksid, siis on neil ka raske ette kujutada, mis võimalused selleks oleksid. Kuna ise hetkel aktiivselt selliseid juhutöid või teenuseid ei tarbi ega paku, siis ei osata ette kujutada võimalikke lahendusi selles osas.

“Aga just et kui ma praegu mõtlen, et mis see üldse olla võiks, et mida ma nagu suudaks või oskaks pensionipõlves nii hästi teha? Või et kui vajalik ma mingisuguse teenuse pakkumiseks olen? Sest ei teagi ju, et nad midagi pakuksid praegu ju.” (L43)

Pensionäridele sobilike juhutööde organiseerimiseks oleks neil vajalik mingi toetus, st et neile tutvustatakse võimalikke teenuseid ja leitakse nendele teenustele tarbijad. Pigem nad ise ei näe, et nad oleksid nii ettevõtlikud, et nad suudaksid ise organiseerida omale need lahendused, mille kaudu teenuseid pakkuda ja vajaksid selle jaoks tugistruktuure.

“No tore oleks, kui oleks keegi. Nagu siuke oskaja, no sama mingi äpi looja või keegi, et käima saada see.” (L45B)

Töötamise ja ettevõtluse puhul tõstatub ka maksustamise teema. Kuna nad leiavad, et töötamine oleks pensionilisa teenimine, st suurt tulu sealt ei saaks, siis on hirm, et kui see sissetulek maksustatakse, siis jääb neile sellest nii vähe kätte, et lisatööde tegemine ei ole võibolla mõttekas nende jaoks enam.

Tööl käimine on haavatava sihtrühma jaoks kõige tuttavam ja omasem sissetuleku tagamise viis, mis selgitab, miks sellele alternatiivile nii palju plaanitakse toetuda. Samas on tööl käimise osas vastakad tähendused - ühest küljest on see tegevus, mille kaudu olla nn pensionieelse eluga ühenduses ehk võimalus säilitada oma suhtlusringkond, olla kellelegi kasulik, hoida end tegevuses jne. Samas teisest küljest nähakse töötamise jätkamist kui paratamatust, kuna igakuisest pensionist lihtsalt ei elaks ära. Ka pensionäride juhutööde vahendamiseks oleks võimalik luua eraldi veebipõhine platvorm, kus pakutakse väarikaid osalise ajaga töökohti. Kuid et piisaval hulgal selliseid töövõimalusi tagada, oleks vaja ka riigi poolt tingimuste ja poliitikate suunamist, et need soodustaksid rohkem osalise koormusega töötamist kõrgemas eas.

4.1.2.2. Kinnisvara

Fookusgrupi vestlustes toodi kõige arvestatavama ja tõsiseltvõetavama alternatiivina, mille abil oma pensionipõlve kindlustada, välja kinnisvara. Ilmselt kuna ettekujutus oma pensionipõlvest on võrdlemisi ebaselge, siis kinnisvara on konkreetne ja käegakatsutav asi, kuhu oma raha praegusel hetkel paigutada ja kust saada kasu ka juba tänases päevas, selle asemel, et oodata kasu saamisega pensionile jäämiseni. Kinnisvarasse investeerimine oli mõistlik alternatiiv ka väikses maapiirkonnas elavate inimeste jaoks. Kuigi nad mõistsid, et suurt tulu seal ei tule, siis nende jaoks oli eeliseks lisasissetuleku stabiilsus. Juba väikene lisasissetulek annaks neile suurema kindlustunde.

“Midagi sellist suurt ei tule, aga kui sa vaatad sellist kahetoalist, siis 100 eurot ikka.” (L45B)

Väiksemale ja soodsamale pinnale kolimine on samuti realistlik lahendus nende jaoks. Eriti nad näevad seda oma tuttavate pealt, kes tööealisena Tallinnas elavad ja kes pensionipõlves tagasi väiksemasse piirkonda kolivad.

“Nii on ju palju tehtud ka, et Tallinnast tulevad siia tagasi elama.” (L45A)

“Jah, sest korteri hinnavahe on ikka mitmekordne ju.” (L45B)

Samas jääb vastamata küsimus, et kuna nad ise juba praegu seal väikses piirkonnas elavad, siis kuidas elamispinna vahetamine nende endi jaoks saaks variant olla. Sellisel juhul võib nende jaoks olla variant oma elamispinna vahetamine soodsamate kommunaalmaksetega kodu vastu, mis muudaks nende püsikulud mõnevõrra väiksemaks.

Kinnisvara puhul tasub vahet teha, kas investeeringuna nähakse oma eluaseme ostmist laenuga, mis ei võimalda lisatulu teenida, kui seal ise elatakse, ja mille müüki paneku puhul tekib vajadus soetada uus eluase, või peetakse silmas kinnisvara soetamist oma praegusele eluasemele lisaks. Lisakinnisvara puhul nähakse tagatisena juba ainuüksi selle olemasolu - võimalust vajadusel see maha müüa.

“Isegi mitte nagu teenida selle teise korteriga, aga kui sul tekib selline konkreetne kriis, siis sa saad seda müüa.” (T48)

Teisest küljest mõistetakse, et pikka aega tühjalt seisev korter võib endaga kaasa tuua mitmeid ettenägematuid lisakulutusi. Soetamise hetkel võib kinnisvara olla seda raha väärt, kuid ka selle väärtus võib ajas langeda, kui selle hooldamisse ei panustata. Kuid mis puutub korteri hooldamisse, siis nähakse seal rohkem vastutust korteriühistul, kui endal. Ehk siis peab olema seotud kolmas osapool, kes tegeleb korteri korrashoiuga. Vastutuse lükkamine ühistule viitab sellele, et endal seda ettevõtlikkust ei ole ja pigem soovitakse olla passiivne teenuste tarbija.

“Seal on samas, et raha kaob vahelt ära. Maja võibolla kukub kokku vahepeal eks. Võibolla seal ühistu ei hoolitse seal maja eest, puhas telliskivi ainult paistavad, katust peal ei ole, torustik on vana. Noh kõik sellised probleemid tulevad selle kinnisvaraga tegelikult.” (T40)

Kinnisvara soetamisega kaasneb üldiselt laenu võtmine ja seeläbi kokkupuude pankadega. Ennast hinnatakse maksejõuliseks ja tajutakse, et võrreldes varasemaga on neil isegi rohkem vaba raha. Seda, mis varem kulus lastele, saaks nüüd laenumaksete tegemiseks kasutada. Laenu võtmist nähakse kui võimalust, mitte kui rahalist kohustust.

“Aga meie vanuses kui võtta loogiliselt ja kui pank aitaks, siis võibolla isegi jõuaks ju selle korter osta ja selle 30 aastaga ära maksta. Selline järelmaksu kogumine ja siis sa saad selle suurema raha selle eest.” (L45B)

Kinnisvara soetamine ja omamine on tuttav praktika, sest sellega on neil kokkupuude ja kogemus olemas ning kuna kinnisvara on pikaajaline investering, siis seda on lihtsam tuleviku kindlustamise võtmes pensionipõlve üle kanda. Samas üldiselt ollakse pankade vastu negatiivselt meelestatud ja seda peamiselt nõudlike laenutingimuste tõttu. Tuntakse, et pank on ülekohtune, kui laenu ei anna või lisatagatist nõuab.

“Ja mingisugune statistika teeb ju ka selle selgeks pangas, et ikkagi mina... no me ei räägi päris asotsiaalidest ja päris madala haridustasemega inimestest, aga kui on ikkagi keskmiselt normaalne inimene ja tal ei ole väga suur palk, siis eelkõige ta maksab siiski ära oma laenud. Et seda siis võiks ju nagu arvestada. Tegelikult seda iga totaalset laenusaaajat võetakse kui riigivaenlast, kindlasti äkki ta ei maksa, et vaatame nüüd ruttu üle, et mis kõik tema võimalikud riskid on, äkki ta ei saa sellega hakkama. Näed, et vot nagu see finantsnõustaja ka mulle ütles, et te ju ei kogu! Et kui meie vaatame, et teil ei ole seda kogumisprotsenti, et te ühesõnaga ei ole ka võimeline pärast laenu maksuma. Miks mitte eksle.” (T48)

Eelnev tsitaat ilmestab vägagi teravalt, kuidas finantsasutuste arusaam rahaga ratsionaalselt ümberkäivast inimesest erineb tavainimese arusaamast ja temale omastest praktikatest. Pank näeb laenu tagasimaksmise eeltingimusena mingit varasemat rahapuhvrit või tagavara ja kogumisharjumuse olemasolu. Samas kui teine osapool vaatab probleemi oluliselt isiklikumalt ja individikesksemalt, lähtudes teatud subjektiivsest, temale teadaolevatest “keskmiselt normaalse inimese” praktikatest. Taju riskidest ja suhtumine riskide maandamisse on erinev. Finantsasutus kaalub tõenäosust, et laen neile tagasi makstud saab ning kas inimene selle rahalise kohustusega toime tuleb (st kas tal jääb raha oma igapäevapraktikatega toime tulemiseks). Teine osapool näeb laenu võtmist kui vahendit, mille abil oma kindlustatust suurendada pikas perspektiivis.

Kui üldiselt liigub pensionipõlve kindlustamine rohkem inimese enda vastutamise suunas, siis Tallinnas läbi viidud fookusgrupis tuli selgelt välja tugev ootus riigile ja

finantsinstitutsioonidele, et nemad peaksid suurema vastutuse endale võtma, kuna nemad on inimeste arvelt juba kohustuslike maksude kaudu raha kätte saanud ja peaksid seega rohkem inimesi toetama ning seda just kinnisvaravõimaluste kaudu, mis, nagu eelpool mainitud, on kõige soovitavam viis oma pensionipõlve kindlustamise jaoks.

“Muidugi lahendus oleks siin sotsiaalkorterid. Et tegelikult riik peaks siiski panustama. Päris nii ju ikka ei ole. Vaat meie ju panustame iga kuu, maksame ju makse. Ja kui me ühel hetkel vanad oleme ja väetid oleme, siis tegelikult peaks ju hiljem neid inimesi ka riik väärtustama vastu, sest tegelikult kogu aeg keegi ju tarbib ju meie teenust. Pangad saavad meie pealt kasu, sest me olime sunnitud tegema pangas oma arvelduskontod, meile ei antud valikuvõimalust, et sa saad sularaha tööl kätte. Seda võimalust inimestele tegelikult ei ole ju loodud. Pank on ju tegelikult inimeste pealt juba teeninud. Kui rääkida sotsiaalkorterite loomisest, siis tegelikult peaks pank panema oma õla alla koos riigiga. Pank on tegelikult ju väga suure tulu teenija inimeste arvelt.” (T44A)

Eelnev tsitaat toob välja vastuolu Becki (2012) poolt kirjeldatud individualiseerumisega. Eelneva põhjal nähtub siiski ootus, et riik ja institutsioonid võtavad suurema vastutuse endale või vähemalt toetavad pensioniealisi rohkem. Ehk siis osapooled, kellele inimesed on kohustatud mingil viisil maksma, peaksid olema solidaarsemad ja toetama neid ajal, kui nad enam ise hakkama ei saa.

Kui tõstatada küsimus, miks te olete nii kindlad, et keegi teie kinnisvara tulevikus osta tahab, kui müügil olevaid kortereid on teisigi ja rahvastiku vähenemisega on ka nõudlus korterite järgi madalam, siis tunnistavad nad, et kinnisvara omamisel on ka teatavad ohukohad, kuid üldine arusaam kinnisvarast, kui kindlast investeringust on väga tugev.

“Ei, aga tead praegu on ikka see mure ka, et uusi maju ja kortereid on... et meil on üheksakordsed nagu sul on see kortermaja, et noored ei tahagi, tegelikult ei tahagi enam sinna kolida. Tegelikult ei ole tänapäeval enam nii lihtne korterit müüa.” (T40)

Kinnisvarasse investeerimisest rääkides pidasid Tallinnas elavad inimesed silmas ikka Tallinna ja selle läbiümbruse kinnisvara, mille soetamine on võrdlemisi suur väljaminek.

Mõistetakse seda, et kuskil väiksemas piirkonnas olevad korterid, mis on näiteks päranduseks saadud või mis jääb vanematelt nendele, ei anna neile mingit suurt rahalist kapitali, mis võimaldaks neil pensionipõlve muretult nautida.

“No mul ongi see enda korter laenuga ja nüüd vanemate korter kuskil Kapa-Kohilas eksle, Võrus, Parksepas. Ja kui ma hakkan nüüd nagu reaalselt mõtlema, et ma paneks selle müüki noh kunagi, siis raha mis ma sealt saan, on nii väike. Kuigi see on neljatoaline korter, see raha on umbes 17 000 eurot neljatoalise korteri eest tegelikult.” (T40)

Kinnisvara peetakse kõige mõistlikumaks ja paremaks investeringuks, vaatamata mõningatele puudustele, nagu sellega kaasnevad hoolduskulud või väiksemate piirkondade puhul madal hind. Lisakinnisvara soetamiseks ollakse valmis laenu võtma ja oma praeguse piiratud sissetuleku juures igakuiselt neid makseid tasuma, et tulevikus kinnisvara omada. Suurimaks takistuseks kinnisvara puhul on laenutingimused.

4.1.2.3. Sotsiaalsus ja kogukondlikud lahendused

Sotsiaalsust peab antud sihtrühm pensionipõlves oluliseks. Siinkohal hinnatakse, et nii tervislik kui ka rahaline kindlustatus on oluline, sest ei ole rõõmu sellest, kui sina üksi oled terve ja sul oleks ka piisavalt raha, et pensionipõlves elu nautida, kui sinu sõpradel ja lähedastel ei ole samad võimalused. Seega peaks sotsiaalelu olemasolu hüvanguks rahaline kindlustatus laienema ka lähedastele. Sotsiaalsuse säilimine ja tervis olid kõne all ka töötamise puhul. Osaliselt peeti töötamise jätkamist oluliseks just sotsiaalsete suhete säilimise tõttu. Intervjueeritav T44B tõi välja, et erialase töö tegemine pensionieas oleks igati vastuvõetav. Töötamine annab võimaluse olla sotsiaalne ja kellegi jaoks kasulik ning meeeldi ollakse valmis jätkama töötamist omale tuttavas ja meelepärases valdkonnas.

Kogukondlikud lahendused kommuuni näitel tekitavad neis suurt vastumeelsust. Ilmselt seostub sõna “kommuun” negatiivsete tähendustega. Sellist kogukondlikku elu ei peeta eestlastele omaseks eluviisiks. Kuigi sotsiaalsuse säilimine on oluline, siis pigem nähakse, et neile sobivad rohkem individualistlikud lahendused. Fookusgrupi vestluses käisid korduvalt läbi nii mõisted “kommuun”, “hooldekodu” ja “sotsiaalkorter”. Kõige negatiivsemalt oli meelestatud just kommuuni suhtes, samas kui hooldekodu peeti täiesti vastuvõetavaks

variandiks ning riigi poolt pakutavaid sotsiaalkortereid nähti kui head võimalust kolida pensionipõlves soodsamale elupinnale. Sellest tuleneb üsna selge individualistlik tõlgendustmuster, mida ka Beck (2002) käsitles. Ehk siis oma pensionipõlve kindlustamine muutub järjest enam inimese enda kohustuseks ja riigi või erasektori ülesandeks jääb selle jaoks erinevate teenuste pakkumine. Kommuun eeldaks rohujuuretasandil tegutsemist ja ka osaliselt omaalgatuslikku tegutsemist, milleks antud sihtrühma esindajatel võib puududa kogemus või tahtmine.

Samas tuleb siinkohal tähelepanu pöörata sõnakasutusele ja tähendustele, mis neil sõnadel sihtrühma jaoks on. Sotsiaalkorter ja hooldekodu on tuttavad mõistet, kommuun ilmselt võõram ja kannab endas mitmeid erinevaid tähendusi ja sealhulgas ka mõningaid negatiivseid konnotatsioone. Erinevate mõistetega kaasnevaid tähendusi ilmestavad hästi ühe intervjuueeritava reaktsioonid:

“Mina olen nii isekas, et mina kommuunis ei elaks. Mina olen eestlane.” (L44)

“Jaa, siis nii hea, et mõtled, ma saan järgmine aasta 90 ja ma olen nii äge veel! Ma küll juba elan vanadekodus, aga seal on nii äge elu. Kõik on samasugused krapsakad.” (L44)

Ühised elamis- ja töötamiskeskonnad, mis võimaldaksid ise majandada, tekitavad kõhkluksi. Peljatakse seda, et nad peavad kuidagi oma harjumusi ja eluviise teiste pärast muutma. Pigem soovitakse säilitada oma iseseisvus. See, et pensionipõlves oma elamiskohta vahetada, on vastuvõetav - ollakse valmis kolima väiksemasse linna ja vahetama oma kodu soodsama elupaiga vastu. Samas see tähendab, et oma pensionipõlve kindlustamine muutub ikkagi veel enam isiklikuks vastutuseks.

4.1.2.4. Pensionipõlve kindlustamise takistused ja ootused

Üks peamisi põhjuseid, miks oma pensionipõlve rahalisele kindlustamisele ei mõelda, on see, et **ei ole piisavalt vaba raha**, mida pensioni jaoks koguda. Igapäevased kulutused on esikohal ja samuti kulub raha lastele. Ka lühiajalistele kuludele mõeldes panustatakse raha pigem laste kui enese heaolusse.

“Praegu seda võimalust, et mul on veel lapsed koolitada ja jaa, ja nendel ei ole omaette, et nad elavad minu juures, et ma ei leia mitte ühte senti selleks, et seda panna kuskile kõrvale, isegi siis... mitte selleks, et ma saaks endale midagi lubada, et ma saaks ise reisile minna, et ikkagi ma vaatan praegu seda, et ma saaks lubada lastele seda.” (L43)

Üheks põhjuseks, miks väärtustatakse rohkem tänases hetkes elamist ja ollakse pikaajalise kogumise suhtes negatiivselt meelestatud, on **inflatsioon**. Kardetakse, et nende kogutud rahast ei jää inflatsiooni tõttu pensionile jäämise ajaks enam midagi järgi, et nende kogutud rahal ei ole sel hetkel enam sellist väärtust nagu praegu. Raha ostujõu languse tõttu eelistatakse ka eelpool selgitatud kinnisvarasse investeerimist, mis võimaldab omandada midagi käegakatsutavat, mis püsib sellisena ka aastakümnete pärast.

“No see väärtus juba kukub, mis sul seal on. Ma ei tea millal me pensionile jääme, oma 30 aasta pärast pensionile, no siis seal polegi midagi.” (T44B)

Ka lühiajalisema säästmise puhul, et oleks teatav rahatagavara ootamatute väljaminekute tasumiseks, nähakse inflatsiooniohtu. Nn igaks juhuks säästmine tundub seega võrdlemisi mõttetu tegevus. Seega pigem ollakse valmis krediitkaarte kasutama ja palgast selle jaoks veidi säästma kui konkreetne vajadus tekib.

“Aga ma ütlesin, et ükskõik, mis pidi te ei võta, et ka ikka pange kõrvale ja sääste või näiteks, et teil läheb äkki pesumasin katki, no et mis te siis teete. Aga ma ütlesingi, et üks variant on näiteks krediitkaart, et näpistad palgast ja näpistad sealt ja siis maksad tagasi. Või et mul ei ole mõtet seda igaks juhuks korjata ja tegelikult ma võibolla ei saa pärast selle raha eest enam midagi. Sest tegelikult see inflatsioon on ükskõik, mis asjaga väga kõrge.” (T48)

Raha väärtuse kadumine on kõige suurem risk nende jaoks. Kuna sissetulek on piiratud, siis tahetakse raha väärtust maksimaalselt kohe ära kasutada. Rickwood ja White'i (2009) teooriast lähtudes on siinkohal riskifaktoriteks nii rahaline kui ka psühholoogiline risk. Ühest küljest on risk tõesti raha väärtuse langus inflatsiooni tõttu - raha “madratsi alla kogudes” võib selle ostujõud aastate pärast olla väiksem. Psühholoogiliseks riskiks on sellega seotud hirm ilma jääda mingist heaolust raha väärtuse langemise tõttu.

Kuigi mitmed fookusgrupis osalejad olid II pensionisambaga liitunud ajal, kui seda oli võimalik vabatahtlikult teha, siis seda nad mingi lisatagatisena oma pensionipõlve osas ei näe. Neil koguneb aastate jooksul sinna nende arust väike summa, mis pensionile jäädes suurt lisa ei anna niikuinii. Seega nähakse kunagist II pensionisambaga liitumisotsust kui paratamatust, mida enam muuta ei saa, kuid millest saadav lisasissetulek ka mingit mõju nende pensionipõlve toimetulekule ei anna.

“Niiet meie jaoks on see pensionifond lihtsalt... lihtsalt lohiseb kaasa.” (T40)

Pensioni kogumisega seostuvad mitmed **kulud ja tasud**, mis teevad pensioni kogumise nende silmis mõttetuks ja põhjustavad umbusaldust pensioni kogumislahenduste suhtes.

“Isal mul oli see II sammaks eksle, tal oli seal... ma ei tea, millal ta koguma hakkas seal. Tal oli 2000 eurot ja siis kui ema sai kätte selle, siis sealt läksid ju kõik maksud maha. Mingi 1000 millegagi...” (T44B)

Arvestades kulusid, tasusid ning inflatsiooni, mis raha ostujõudu vähendab, ei ole inimestel kindlustunnet selles osas, kas nad kogumisperioodi lõpus selle **raha ikka kätte saavad**. Ja kuna neil kindlustunnet selles osas ei ole, ei julge nad ka koguda. Majanduskriisi aegne rahaline kaotus on inimestel veel hästi meeles ja eeldatakse, et tuleb ka järgmine kriis, mis nende säästudele laastavalt mõjub.

“Kõige kurvem on selle asja juures, see, et sa ei ole kindel, et sa selle kätte saad.” (T40)

Niivõrd pikaajalise kogumise puhul nagu pensioniks kogumine, oodatakse teatavat **stabiilsust ja garantiid**, et vähemalt sissemakstud summa on neile ka kogumisperioodi lõpus tagatud. See annaks kindlustunde, et isegi kui investeeringud raha ei kasvata, siis ei saaks see ka langeda. Selliselt ollakse näiteks majanduskriiside jm vastu rohkem kaitstud.

“Võibolla päästaks ainult sel juhul, kui sa maksad ja kui sinu raha investeeritakse, siis ta vähemalt ei lange.” (T48)

Siinkohal tuleb esile ka finantskirjaoskus ja teadlikkus erinevatest kogumislahendustest. Eesti turul on olemas III sambasse kogumistooted, millel on sissemaksete säilimise garantii ja mis annaks sellise garantii nagu sihtrühm ootaks. II sambasse kogutava raha investeerimisel on teenusepakkujatel kogumispensionide seadusega (2004) määratud nõuded, mille rikkumisel inimestele hüvitatakse tekitatud kahju. Ka pensionifondi likvideerimise puhul ei kao kogutud raha kuhugi, vaid see suunatakse teise pensionifondi.

Kindlasti on ka finantsinstitutsioonide usaldamine oluline. Pankade haldustasud, kuid samas suured kasumid, maksud, majanduskriisi aegsed muudatused jne on inimesi muutnud finantsinstitutsioonide poolt pakutavate lahenduste osas skeptilisemaks. Sellest kõneleb ka selge eristuse tegemine “oma raha” ja “panga raha” vahel.

“Teiseks on see, et kui pank võtab kätte ja teeb operatsioone sinu rahaga, siis tegelikult ta peaks sulle ikkagi maksma. Sest isegi kui ta kaotab, siis pank peaks oma raha kaotama.”
(T44A)

Samas sätestab investeerimisfondide seadus (2004), et fondivalitseja peab omama enda poolt pakutava kohustusliku pensionifondi osakuid, seega kui ta kaotab, siis ta tõesti kaotab ka oma raha. Samuti on fondijuhtidel seadusega määratud kohustus tegutseda kliendi huvides. Samas paistab inimestel olevat umbusk fondijuhtide tegevuse suhtes, kas see ikka peab kogujate huve silmas. Ehk siis seaduslikult võivad olla teatavad garantiid, kuid inimesed ei näe, et see neid kuidagi puudutaks.

Pikaajalise kogumise puhul on teemaks ka **rahaline distsipliin** ehk kas pensioni jaoks kogutud raha tõesti kasutatakse alles pensionile jäädes või otsustatakse mingil hetkel siiski praeguse hetke nautimise kasuks ja kulutatakse pensionipõlve jaoks mõeldud raha enne ära.

“III samba puhul ma ei usalda ennast, et ma selleks ajaks raha sirgeks ei lööks, kui see pensionipõlv käes on.” (L45B)

Kuigi raha kättesaadavus pikas perspektiivis on oluline, siis samas nähakse kohati pankade poolt seatud piiranguid raha kättesaamisele ka positiivsena. See on nende jaoks üks enese distsiplineerimise vahend, mis võimaldab impulsuste vältida. Mitmed fookusgrupis osalejad omasid ka teist arvelduskontot, millel neil pangakaarti juures ei olnud. Ilma pangakaardita arvelduskontole raha kandmine on nende jaoks üks säästmise viis. Teise positiivse lahendusena, mis aitab raha koguda, tõi üks osaleja välja Digikassa lahenduse, mille abil ta oli kogenud, et ka piiratud sissetuleku juures on tal võimalik veidi raha koguda.

“Seal ma tegelt realselt nägin, kuidas mul oli raha nagu kogunes. Et kaardiga ju kogu aeg maksad eksole, siis ümardab neid kogu aeg sinna täis ja ma sain ikkagi realselt 50 eurot kanda endale kontole ja seal ma tõesti sain aru, et oli suur summa kogunenud.” (T40)

Eelpool välja toodud aspekte peaks kindlustuslahenduste juures arvestama. Arvestades inimeste ebakindlust ja kõhklusi pikaajalise kindlustamise puhul, siis peaks tähelepanu pöörama usalduse tekitamisele ja stabiilsuse tagamisele. Rahalise distsipliini tähtsust mõistetakse, kuid inimeste praktikates see alati ei väljendu, nagu ka tõi ka välja Maripuu (2013) eestlaste finantsteadmiste ja -käitumise erinevusi kirjeldades.

Alternatiivseid pensionipõlve kindlustamise viisid sihtrühma sõnul on töötamine ja kinnisvarasse investeerimine. Ilmselt kuna minevikus on toimunud nende jaoks palju muudatusi, mis on pikaajalist kogumist mõjutanud, siis tundub ka tulevik ebamäärane ja seetõttu eelistatakse käegakatsutavaid lahendusi. Töötamine ja kinnisvara omamine on ka neile tuttavad lahendused, mida nad oskavad rakendada. Haavatava sihtrühma ootuste põhjal võib öelda, et nad ootaksid oma pensionipõlve kindlustamiseks Leyshon et al (2003) alternatiivsete finantsinstitutsioonide jaotuse järgi alternatiiv-asendavaid lahendusi ehk kättesaadavamaid viise, kuidas endale näiteks kinnisvara soetada või leida pensionipõlves sobivaid ja võimetekohaseid lisasissetuleku võimalusi.

4.1.3. Alternatiivsete kindlustuslahenduste ja inimeste arvamuste kõrvutus

Järgnevalt koondan analüüsis kokku, mis iseloomustab olemasolevaid kindlustuslahendusi ja kuidas need vastavad sihtrühma ootustele ehk siis milline on kahe uurimismeetodi tulemuse

ühisosa ja mille poolest need erinevad. Kõrvutuse koostan kaardistuse kaudu leitud alternatiivide ja fookusgrupis esile kerkinud teemade ühisosa põhjal.

4.1.3.1. Kindlustusobjektid

Otsingu tulemusel leitud olemasolevad alternatiivsed kindlustuslahendused keskenduvad varakindlustusele, kuid antud teenuste disaini on võimalik ka pensionikindlustusele laiendada. Leitud varakindlustuslahenduste rohkus viitab sellele, et inimesed on pigem valmis enda ümber olevaid materiaalseid asju kindlustama, mille puhul kahju ja kasu on neile tajutav rohkem praeguses hetkes, mitte aastakümnete pärast, nagu see pensionikindlustuse puhul on. Ka Bühler et al (2016) ütleb, et kuna ostuotsuse ja kasu saamise vahel on pikk periood, siis on inimestel raske tunda pensionikindlustusest saadavat väärtust. Ka sihtrühma nägemus kinnisvarast kui pensionipõlve kindlustamise viisist haakub selle mõtteviisiga. Nende jaoks annab kindlustunnet investeerimine millessegi, mis on käegakatsutav, samas kui fondid tunduvad neile abstraktsed ja ebausaldusväärsed. Sellest aspektist haakuvad fookusgrupi ootused kõige enam Abundance Pensioni lahendusega, kuna see võimaldab investeerimist mingisse konkreetseesse objekti või projekti.

Teine valdkond, mis aitaks pensionipõlve kindlustamisele kaasa, on erinevad tugiteenused. Alternatiivsete lahenduste kaardistuses tuli välja hooldusteenused ehk siis igapäevane toimetulek, kui enda tervis hea ei ole. Terviserisk toodi fookusgrupis välja ka töötamise jätkamise võimaliku takistusena. Fookusgrupi intervjuudes peeti oluliseks tugistruktuure, mis lihtsustaksid pensionipõlves töötamist. Sellest aspektist on kõige suurem haakumine osalevate kindlustusteenustega, mis võimaldavad vahendada erinevaid teenuseid.

4.1.3.2. Kohandamine sihtrühma eripäradega

Inimeste käitumise mõistmine on kriitilise tähtsusega, kuna ettevõtete edu aluseks on võimekus ära tunda, milliseid funktsioone inimesed väärtustavad ja mille eest nad on valmis maksma (Insurance 2020 2016) ehk siis millised finantsvajadused konkreetset inimesel on ja mil viisil on võimalik neid lahendada. See tähendab, et teenuste või toote arenduses järgitakse klientide huve - näiteks Microinsurance'i kindlustuskaitsete valik, mis on mõeldud just arenguriikides elavatele inimestele ja lähtub nende tegevusaladest ja vajadustest.

Fookusgrupist esile kerkinud teemadest kattub sellega kinnisvara ostuvõimalused madalamapalgalisele inimestele, et nad sel viisil saaksid oma pensionipõlve kindlustada. Allianzi Old Age Provision katab inimeste vajadused laiemalt - probleem ei ole ainult selles, kas pensionieas on piisavalt raha, vaid milline on elu kvaliteet ja üldine toimetulek.

Kliendikeskusele viitab ka spetsiifiliste lahendusvõimaluste pakkumine inimestele. Bought by Many, kus inimesed saavad liituda spetsiifiliste gruppidega ja ka ise soovitada uue grupi algatamist, näitab hästi, kui erinevad ja mitmekesised on inimeste kindlustusvajadused. Traditsioonilised kindlustuslahendused ei kataks nende inimeste vajadusi, samamoodi nagu II ja III pensionisammas ei lahenda paljude vähest kindlustatust pensionipõlves. Abundance Pension on oma sihtrühmaks võtnud konkreetse niši - inimesed, kes soovivad investeerida keskkonnasäästlikesse lahendustesse. Ehk siis ei pakuta ainult ühte nn massitoodet, vaid luuakse inimestele pensioni kogumiseks mitmeid alternatiive, mida nad saavad pensionisüsteemi raamistikuga siduda. Samas niivõrd nišitoodete olulisus nagu keskkonnasäästlikud lahendused fookusgruppides välja ei tulnud. Fookusgrupis tuli ühe pensioni kindlustamise takistava tegurina esile see, et hetkel on muid prioriteetsemaid kulusi. Pensionipõlve kindlustamine ei ole muudest rahalistest kohustustest kuidagi eraldiseisev, mistõttu peaksid ka lahendused olema mitmekülgsemad ja võimaldama paindlikku kogumist erinevate vajaduste tarbeks. Seega fookusgrupi sisendi põhjal tähendaks kindlustuslahenduste kohandamine nende võimaldamist ka piiratud sissetulekuga inimeste jaoks.

4.1.3.3. Vajadus muuta elupraktikaid

Kliendikeskuse üheks aspektiks on inimeste käitumuslike harjumuste arvestamine. Näiteks Save More Tomorrow kontseptsioon on üles ehitatud just lähtudes sellest teadmisest, et inimesed lükkavad pensioniks kogumist edasi. Lihtsam on teha säästmisotsuseid tulevikus kasvavate sissetulekute kohta, sest see ei tähendaks muutusi tarbimisharjumustes, pigem lihtsalt ei kasutata ära kogu tarbimispotentsiaali (Nestor et al 2013). Ka fookusgruppides tuli esile see, et pensionipõlve kindlustamist ei peeta hetkel oluliselt ja arvestatakse sellega, et küllap kohanetakse. Samas kohanemine tähendab oluliselt kehvemat elujärge, mistõttu kindlustuslahendused peaksid seda tulemust ennetama ning suunama inimeste käitumisharjumusi. Käitumuslike harjumuste muutmise suunitlusega on fookusgrupis välja

toodud Digikassa lahendus, mille ülesehitus aitab muuta ka eelarvamust, et kogumiseks ei ole piisavalt vaba raha, mis toodi fookusgrupis välja ühe takistusena, miks oma pensionipõlve ei ole võimalik kindlustada. Digikassa kasutamise eeldab vaid pangakaardi olemasolu, mille kasutamispunkt on kõigil olemas. Uute alternatiivsete lahenduste kasutamine vajab uute praktikate omandamist.

4.1.3.4. Osalemist eeldavad platvormid

Järjest enam pakutakse finantsteenuseid veebipõhistes kaugkanalites. Vahendajate ja veebipõhiste platvormide eeliseks on inimeste jaoks see, et neil on võimalik saada informatsiooni ühest kohast. Samuti on neil **teenuseid ja hindasid kergem võrrelda** (Insurance 2020 2016). Teisalt peab jälgima, et infot ei oleks liiga palju, sest nagu Alles (2011) välja toob, muudab valikuvõimaluste rohkus otsuse langetamise keeruliseks. Veebipõhiste platvormide puhul on inimene võrdlemisi omapäi - tal ei ole vastas inimest, kes oskaks talle ebaselgeks jäänud infot selgitada või tekkinud küsimustele vastata. Näiteks Friendsurance ja Knip kasutavad visuaalseid skeeme, et selgitada rahade liikumist teenuse kaudu või registreerumise protsessi. Leitud alternatiivide kasuks räägib ka keskendumine ainult kindlustuslahendustele, st ei pakuta teisi finantstooteid, mida pangad tavaliselt pakuvad (nt pangakaardid, laenud, liising jt), mis võimaldab üles ehitada konkreetsema sisuga platvormi. Digitaalne platvorm iseenesest ei lahenda vähese kindlustatuse probleemi, kuna inimeste kaasatus protsessis langeb, kui neil on vaja langetada otsustus (Bühler et al 2016). ja ühegi teenuse tarbimisotsusele ei eelne lineaarne otsustusprotsess (Rickwood & White 2009). Digitaalsetel platvormidel on võimalik inimesi läbi otsustusprotsessi juhtida, et nad jõuaksid kaalutletud otsuseni (Insurance 2020 2016). Seega on vaja inimest motiveerida otsustust tegema.

Veebipõhist keskkonda peab toetama **klienditeenindus**. Digitaalne lahendus ei ole kanal omaette, vaid seda peavad toetama teised suhtluskanalid, nagu *live chat*, helistamine ja muud kontaktivõimalused, mis võivad olla väga olulised lepingu sõlmimiseks ja täiendavate toodete müügiks (Insurance 2020 2016). Ka otsingu tulemusel leitud veebipõhised keskkonnad tõid eraldi välja personaalse teeninduse võimaluse ja julgustasid inimesi ühendust võtma. Insurance 2020 raport (2016) toob välja, et inimesed on elukindlustuslahendusi digitaalsetes kanalites valmis ostma, kui neil on juurdepääs klienditoele või nõustamisele. Samas tuleb ka

klienditeeninduse ja finantsnõustamise puhul taaskord teemaks usaldus. Kuna fookusgrupis tuli selgelt välja oma tuttavate kogemuse arvestamine ja eeskujuks toomine, siis võib finantsnõustaja jääda liiga kaugeks ega pruugi osata selgitada vajadusi ja lahendusi inimesele arusaadavas argikeeles ja tunduda oma soovitustes omakasupüüdlik. Ühe fookusgrupi osaleja kogemus finantsnõustajaga viitas ka sellele, et arusaamad kogumise ja laenamise prioriteetsusest on erinevad. Seega peaks pensionikindlustuse lahenduste arendamisel kindlasti mõtlema erinevate kanalite ja kontaktivõimaluste integreerimisele, et ühest kanalist teise üleminek oleks kliendi jaoks võimalikult sujuv ja loomulik. Näiteks võib Vakkeri (2015) uurimuse põhjal abi olla kohalikest raamatukogudest, kes pakuvad arvuti kasutamise võimalust ja kus raamatukogutöötajad oskavad inimesi vajadusel juhendada.

Digitaalsus survestab teenuste **hindasid**, kuna erinevaid lahendusi on omavahel lihtne võrrelda ja uutel teenusepakkujatel on lihtne turule siseneda (Insurance 2020 2016). Otsingu tulemusel leitud jagamismajandusel põhinevad teenused rõhutasid soodsamat hinda ja saadavat rahalist kasu, tuues seda välja kui ühte lahenduse eelist. Samuti kui sihtrühmaks on rahaliselt vähemkindlustatud inimesed, siis on soodsad hinnad ja tasud üheks viisiks, kuidas inimesi kõnetada. Ka pensionifondide puhul pidasid fookusgrupis osalejad haldustasusid liiga kõrgeks. Näiteks Microinsurance'i puhul on hinnastamisel samuti arvestatud seda, et tegu inimesega, kes on niigi majanduslikult raskes olukorras. Hindade läbipaistvus annab inimesele selge rahalise kasu ning samuti saab ta aru, mille eest ja miks ta täpselt maksab. Samas ei anna ükski lahendus garantiid selle vastu, et investeeringud või sissemakstud raha säilib, mis oli fookusgrupis üks peamisi usaldamatuse põhjustajaid.

Veebipõhiste keskkondade kasutamist fookusgruppides ei käsitletud, kuid samas pidasid sihtrühma esindajad oluliseks mitut aspekti, mida veebipõhised platvormid võimaldaksid, näiteks madalamad tasud. Samas ei ole pensionikindlustuse lahendused need, mida inimesed ise aktiivselt otsiksid, mistõttu on vaja platvormi juurde ka turundust ja kommunikatsiooni. Digitaalset platvormi saab rakendada ka pensionikindlustusega seonduvate kitsaskohtade lahendamiseks. Näiteks fookusgrupis väljendati ootust pensionärile jõukohaste lisatööde saadavuse ning erinevate elamispindade vahetamisvõimaluste kohta, mille puhul võiks samuti digitaalne platvorm olla üks osa probleemi lahendamisest ning lihtsustada teenuse pakkumisest huvitatud pensionäride ja teenuse kasutajate kokkuviimist. Digitaalne lahendus

eeldab uue praktika omandamist ja teataval määral ka initsiatiivi ja huvi, millest antud sihtrühma puhul võib vajaka jääda. Arvestades seda, et fookusgruppides väljendati ootust, et keegi teine tegeleb lahenduse organiseerimisega (nt ühistu hooldab kortermaja, idufirmad vahendavad osalise ajaga töövõimalusi jne), siis võib eeldada, et neil endil ei ole nii palju ettevõtlikkust, et nad hakkaksid ise ka digitaalseid kogukondi looma või nendega liituma. Neil puudub ka sõprade või lähedaste kaudu selline eeskuju. Raha teenimise või säästmise vajadus on muutnud inimesed jagamismajanduse ärimudelite suhtes vastuvõtlikumaks (Dervojeda et al 2013). Ka on väiksema sissetulekuga rühmades palju õppelaenu, kiirlaenu ja järelmaksu kasutajaid (Finantsteenused 2014) ja ka fookusgrupis tuli välja valmisolek laenu võtta ja krediitkaarti kasutada. Finantsteenuste kasutamine ei ole neile võõras ja see valmisolek võib haakuda ka teatud tüüpi mikrokindlustuse võtmisega.

Fookusgruppide tulemustest tuleneb teatav **vastuolu digitaalsuse ja rahaga füüsilise kokkupuute vahel**. Rahalist distsipliini soodustab sihtrühma silmis füüsiline kokkupuude rahaga. Nad tunnetavad, et selliselt on neil parem ülevaade oma rahaliselt seisust ja kogutud summast, kuna raha ei ole nende jaoks siis lihtsalt üks number ekraanil, vaid reaalne olemasolev materiaalne asi. Intervjueeritav T44A nimetas raha kogumist II sambas halvustavalt “pilveteenuseks”, kuna see on virtuaalne ja seetõttu ebausaldusväärne. Füüsiline kokkupuude rahaga annaks neile kindlustunnet, et selle väärtus tõesti on olemas. Näiteks intervjueeritav T40 ütles, et kui tal oleks 3000 eurot kodus karbi sees, siis oleks tunne palju parem. Sellisel on neil emotsionaalne eduelamus kogumise õnnestumise üle suurem. Samuti hindavad nad, et sellisel juhul on kogutud raha ebasihtotstarbeline kasutamine vähem tõenäoline. Samas oli üks fookusgrupis osaleja ka raha füüsilisel kujul kogumise puhul skeptiline.

“Aga see on jällegi see psühholoogiline hetk, et keegi võiks sind jälgida kõrvalt, sest siin on see libe tee, et ma küll täna hoian ja homme hoian, aga ükspäev on nii, et ahhhh, kaua ma jaman siin! Ja ikkagi lähed kuskilt. Sest lõpuks on see, et rohkem kulutada ei saa, kui sul on või sa oled teeninud.” (T48)




Siin tuleb esile kulutamine igapäevaelu toimetulekule, selle asemel, et koguda raha tuleviku (teadmataolevate) kulutuste katteks. Kuna füüsilisel kujul kodus raha kogudes on see vägagi

lihtsalt kättesaadav, siis on seda võrdlemisi lihtne kasutada ootamatute kulutuste katteks. Samuti tekib siinkohal enese premeerimise soov eduka kogumise eest, mis võib soodustada kogutud raha kulutamist heaolukaupadele.

4.1.3.5. Teiste kogemuse järgimine

Kindlustunne mõne teenuse kasulikkuses ja kvaliteedis tekib teiste soovitude kaudu. Eriti kui tegu on mõne teenusega, sest seda ei ole võimalik “käes hoida ega katsuda”, vaid kokkupuude tuleb alles selle kasutamise käigus. Samamoodi nagu ettekujutus pensionipõlvest on võrdlemisi abstraktne inimeste jaoks. Kuna digitaalsete lahenduste puhul peab inimene tegema ostuotsuse peamiselt kodulehel kirjas oleva info põhjal, siis on erinevad keskkonnad kasutanud inimeste julgustamiseks klientide arvamusi ja kommentaare lahenduse või teenuse kohta. Fookusgruppides tuli samuti selgelt välja, et oma pensionipõlvele mõeldes viidatakse oma vanematele ja tuttavatele, kelle kogemuse kaudu ka enda pensionipõlve ette kujutatakse. Seega on teiste inimeste soovitudel ja kogemustel jagamisel võrdlemisi suur mõju käitumisele ja ostuotsustele. Samuti aitab see tõsta usaldust teenusepakkuja suhtes.

What people say

| | | |
|---|---|--|
|  Keith Bullen Border Terrier Insurance Group <i>"Cannot say I'd change anything. Click here, click there, job done. Filled in the form and got my quotes. Thanks."</i> |  Mary Kerr Pet Insurance Group <i>"I found it really easy to fill in the forms and thought that the different types of cover were great and good value for money one hap..."</i> |  Sue Klosinski Pet Insurance for Terriers Group <i>"Thank you...I am paying roughly half the monthly premium for my dog than I am for my cat! I will definitely check when Berti (my cat) ren..."</i> |
|---|---|--|

Allikas: Bought by Many

4.1.3.6. Vahendamine

Leitud olemasolevate alternatiivsete lahenduste üheks ühiseks nimetajaks on vahendajate olemasolu ehk kindlustusseltsi ja inimese vahel paikneb sõltumatu vahendaja, kes üldiselt omab teenuse pakkumiseks digitaalset platvormi. Seega on tegu maaklerteenusega. Leyshon et al (2003) alternatiivsete finantsinstitutsioonide jaotuse põhjal kuuluvad sellised vahendavad platvormid pigem alternatiiv-täiendavate institutsioonide alla. Oma kuvandi ja olemuse poolest ollakse finantsinstitutsioonidest neutraalsemad ja alternatiivsed jaotuskanalid

võimaldavad jõuda suurema osani sihtrühmast (Tan 2012). Samas nad ei saaks toimida, kui finantsinstitutsioonid nende kaudu oma tooteid ei pakuks. Seega sisu, mida pakutakse on küll institutsionaliseeritud, kuid tänu vahendajatele ei ole inimese jaoks selle institutsiooniga nii otsest kokkupuudet. Nii Bought by Many, Friendsurance, Knip jne pakuvad ise keskkonda kindlustuse ostmiseks, kuid konkreetsed tooted pakub traditsiooniline kindlustusselts. See viitab, et uued lahendused põhinevad pigem maaklerteenusel kui nn omatoodete pakkumisel. Inimeste jaoks on maaklerteenused kasulikud, sest see võimaldab saada laiemat pakkumiste valikut ühe päringuga (kokku on koondatud mitmed erinevad pakkumised) ning võimaldab hindasid paremini omavahel võrrelda. Arvestades, et fookusgruppides tuli esile skeptilisus finantsinstitutsioonide vastu, siis kolmandate osapoolte lisamine teenusepakkumisse võib olla hea mõte. Üks jagamismajanduse kasvu mõjutav tegur on olnud majanduskriisi järgne usalduse langus korporatsioonide suhtes (Dervojeđa et al 2013). Vahendamine aitab lisada inimese jaoks objektiivse osapoolte finantsteenuste pakkumisse. Samuti tuli fookusgrupis välja ootus erinevate tugistruktuuride osas, mille pakkumiseks võiks samuti digitaalne platvorm olla üks võimalus.

Alternatiivsete kindlustuslahenduste ja inimeste arvamuste kõrvutuse kokkuvõtteks toon välja peamised olemasolevate lahenduste omadused ja sihtrühma kogemused või ootused eelnevalt käsitletud alateemade lõikes.

Tabel 2: Alternatiivsete kindlustuslahenduste ja inimeste arvamuste kõrvutus

| Kaardistuse tulemus | Sihtrühma arvamus |
|---|---|
| Kindlustusobjektid | |
| Lai valik erinevaid varakindlustuslahendusi | Kinnisvara kui pensionipõlve kindlustamise viis |
| Tugiteenused, struktuurne raamistik | Tugiteenused, toimetulek |
| Kohandamine sihtrühma eripäradega | |
| Kaasamine tootearendusse | Arvestamine piiratud sissetulekuga |
| Lai valik spetsiifilisi kindlustuslahendusi | Tänaste kulutustega hakkama saamine |

| Vajadus muuta elupraktikaid | |
|--|---|
| Käitumuslike harjumuste arvestamine | Tugistruktuurid uute praktikate omandamiseks |
| Digitaalne keskkond loob uusi praktikaid | Kohanemine kui toimetulekuviis |
| Osalemist eeldavad platvormid | |
| Klienditeenindus erinevates kanalites | Negatiivne kogemus finantsnõustajaga |
| Soodsamad hinnad | Tasude võtmine tundub ülekohtune |
| Ei sõltu asukohast | “Pilveteenus” kui negatiivne lahendus |
| Teiste kogemuse järgimine | |
| Teiste klientide soovitusel | Oma vanemate ja tuttavate kogemus |
| Vahendamine | |
| Maaklerteenus | Usaldus pankade vastu madal |
| Jagamismajandus | Tugiteenuste organiseerimiseks ootavad vahendajat |

Inimeste praktikad on kompleksed ja need ei haaku üks-ühele ühegi leitud alternatiivse lahenduse ülesehitusega. Näiteks osalemist eeldavate platvormide puhul soodsam hind on see osa sellest lahendustest, mis antud sihtrühma võiks kõnetada. Samas tajuvad nad II samba kogumise kogemusest “pilveteenust” negatiivsena, kuna II sambas neil ei ole kogunenud nii palju raha, kui nad ehk ootaksid. Sihtrühm ootaks erinevaid tugiteenuseid oma pensionipõlve paremaks kindlustamiseks ja neid oleks digitaalsete, osalevate ja kaasavate platvormide vahendusel võimalik pakkuda. Samas võib sihtrühmas jääda vaja initsiatiivikusest neid alternatiivseid lahendusi kasutada. Kindlustusvaldkonna tulevikuproгноosid eeldavad digitaliseerumise jätku (Insurance 2020 2016, The Future of... 2015), kuid sellisel juhul oleks sellele sihtrühmale vaja ka vahendajaid, kes aitaksid nende digitaalsete lahendustega toime tulla.

4.2. PENSIONIPÕLVE RAHALISE KINDLUSTAMISE SIDUSTUMINE VÄHEKINDLUSTATUD INIMESTE IGAPÄEVAELLU

Pensioniks kogumine ei ole teistest finantspraktikatest ega igapäevastest elupraktikatest eraldiseisev. Kogumispraktika mõistmiseks on vaja aru saada ka külgnevatest praktikatest, mis seda mõjutavad. Järgnevalt toon välja tulemused selles osas, milline on haavatava sihtrühma ettekujutus pensionipõlves toimetulekust ja kuidas tarbimis- ja kogumispraktikad üksteist mõjutavad.

4.2.1. Ettekujutus pensionipõlves toimetulekust

Pensionipõlve kindlustamisviiside puhul mängib suurt rolli see, kuidas inimesed ise endale pensionipõlve suudavad ette kujutada. Pensionipõlv tundub ka umbes 40-aastastele veel liiga kaugel tulevik, et nad oskaksid enda jaoks seda visualiseerida. Ja kuna nad ei oska endale tulevikku ette kujutada, siis ei oska nad ka end selle jaoks piisavalt kindlustada.

“Tegelikult me oleme ikka kaitsetud, ütleme niimoodi. Vanadusepõlvest me ei tea mitte midagi...” (T44A)

Kuna pensionipõlv tundub abstraktse mõistena, siis mõjutab pensionipõlvega seotud arvamusi ja ootusi suuresti oma vanemate ja teiste tuttavate pensionäride kogemus: järeldusi tehakse reaalsele näidetele tuginedes. Nestor et al (2013) toovad välja, et üheks olulisemaks inimese käitumist suunavaks komponendiks on inimese kuuluvus sotsiaalsesse gruppi ning tema võrdlus teistega ning see kehtib ka säästmise osas. Läbiviidud fookusgruppides kujundasid osalejad sageli oma arvamuse viidates mõnele tuttavale ja laiendasid seda siis ka enda tulevasele pensionipõlvele ehk kujutasid, et ega nende pensionipõlv sellest oluliselt ilmselt ei erine.

“Üldiselt saavad pensionärid... no nad on leidlikud. Minu ema saab küll hästi hakkama.” (L45A)

Nagu Howlett et al (2008) välja toovad, siis tuleviku orientatsioon ehk võime oma pensionipõlve ette kujutada, on pensionipõlve kindlustamise juures oluline faktor. Fookusgruppidest tuleb välja, et inimeste orienteeritus tulevikule on madal, mis võib ka selgitada, miks nad ei ole oma pensionipõlve kindlustamise suhtes väga midagi ette võtnud. Kui neil on olemas viide inimestest, kes pensionipõlves saavad nende arust piisavalt hästi hakkama, siis see võib olla üheks põhjuseks, miks leitakse, et ka enda pensionipõlve kindlustamise jaoks ei pea praegu kohe lisaks midagi tegema. Positiivsete näidete olemasolu oma tutvusringkonnas muudab nad vastupidise väidete suhtes umbusklikumaks. Finantsinstitutsioonid kirjutavad ette ühte pensionipõlves hakkama saamise viisi, kuid oma tuttavate pealt inimesed näevad, et neid võimalusi on teisigi. Perekonna mõju kui kõige olulisema välise faktori, mis mõjutab pensionipõlve kindlustamist, tõid välja Rickwood & White (2009). Antud fookusgruppide tulemused kinnitavad selle olulisust, et lähedaste kogemus on nende jaoks teatav finantskirjaoskuse allikas. Pensionipõlve kindlustamise osas nad aimavad järgi olemasolevaid praktikaid.

4.2.2. Säästmis- ja tarbimisharjumuste vastuolu

Kuna enda pensionipõlve väga selgelt ette kujutada ei suudeta, aga samas on vanemate ja tuttavate põhjal neil kogemus, et kuidagi saab hakkama ikka, siis usutakse, et **kohanetakse vastavalt vajadusele** - arvestatakse väiksema sissetulekuga ja muudetakse enda harjumuspärase elustiili vastavalt rahale, selle asemel, et pikemalt oma pensionipõlve planeerida ja tagada endale harjumuspärase elatustaseme säilimine suuremal määral.

“Ma arvan ka, et ega see nii hull ka ei ole. Lihtsalt sa pead ise samamoodi natuke ümber mõtlema oma elu, vähemaga arvestama.” (L45B)

Osalt suhtutakse kohanemisse kui paratamatusesse, kuna mingeid kättesaadavaid lahendusi oma pensionipõlve kindlustamise jaoks ei ole või need vajaksid mingit rahalist algkapitali, mida nad oma sissetuleku juures samuti lubada ei saaks.

“Me ei suudagi välja mõelda mingit sellist asja, mis meid kindlustaks.” (T48)

Teisalt usutakse, et kui probleemne aeg on käes, siis leitakse mingi lahendus. Seda, et juba praegu mõelda enese rahalisele kindlustatusele ja probleemide ennetamisele, nähakse pigem enesele lisamure tekitamisena. Näiteks intervjuueeritav L45A ütles, et siis, kui häda käes on, siis hakkad mõtlema selle peale. Siinkohal tuleb ka välja kindlustamise nn mittekuulumine igapäevaste finantspraktikate hulka ning kogumis- ja tarbimispraktikate vastasseis. Tarbimispraktikad on paremini juurdunud kui kogumispraktikad. Kuna pensioniiga jõuab kätte alles paarikümne aasta pärast, siis igapäevastes praktikates on esiplaanil aktuaalsemate kohustustega toimetulek. Raha kulub igapäevaelu praktikatele. Osalt võib tuleviku kindlustamisega mitte-tegelemise põhjus olla ka selles, et kuna ka hetkel ei ole sissetulek nii suur, et saaks alati muretult hakkama, siis on ka varasemalt tulnud kokku puutuda rahalise kitsikusega. Võimalik, et antud sihtrühm ei näe oma elustandardis suurt langust seoses pensionile jäämisega. Kuna raskemate eluetappidega on mingil viisil ikka hakkama saadud, siis usutakse, et saadakse ka edaspidi. Kohati võetakse sissetuleku piiratust loomulikuna, sellega ollakse harjunud ning nende ootused pensionipõlve veetmisvõimaluste osas ei ole kõrged. Piiratud sissetulekuga toime tulemine on nende igapäevaelu osa ja selleks on neil oskused ja teadmised olemas. Kuigi neil ei ole raha, mida säästa, siis on neil kohanemisoskused, mille abil ka pensionipõlve väikese sissetulekuga hakkama saada.

“See on ikka see olukord, et kui vaja, siis leiad lahenduse. Et on ju ennegi nii olnud, et mingi hetk on sul aeg selline, et ei tea mis saab. Pole vaja ette muretseda.” (L45B)

Vähese rahalise kindlustatuse juures ei jäägi muud üle, kui pensionieas kohandada oma harjumusi ja eluviisi vastavalt oma selle hetke rahalistele võimalustele. Pensionipõlve kindlustamine finantstoodete kaudu tähendaks sellele sihtrühmale nende sissetulekut arvestades rahalist lisakoormust ja uute kogumispraktikate omandamist. Samas nad leiavad, et neil on olemas piisavad kohanemisoskused ja piiratud eelarvega toimetuleku oskus ja need oskused aitavad neil ka pensionipõlves hakkama saada.

Kui on valik, kas nautida elu praegu või säästa raha pensioniks, siis domineerib praeguses hetkes elamise mõtteviis. Ilmselt kuna ka praegu on sissetulek võrdlemisi piiratud, siis enesele millegi lubamine on oluline asi, millest loobuda ei taheta. Säästmise kasulikkus ja väärtus oleks näha alles rohkem kui aastakümne pärast, kuid selle nimel tänases hetkes millegi arvelt

säästa ei tundu piisavalt motiveeriv. Kohene heaolu on prioriteetsem kui heaolu tulevikus. Intervjueeritav L45B tõi välja, et säästes koguneb pika aja peale küll mingi summa, kuid see, mida ta saaks praegu selle raha eest endale või lastele lubada oleks väärtuslikum tema jaoks. Säästmine seostub pigem negatiivsete tähendustega, st säästetakse millegi arvelt, selle asemel, et näha seda kui võimalust midagi lubada endale. Kohene tarbimine annab suurema heaolutunde, kui tarbimine tulevikus. Samuti seostub tarbimisega enese “normaalne inimesena tundmine” ehk täisväärtuslikku ja head elu elab justkui ainult see inimene, kes rohkem jõuab osta. Samuti ollakse valmis kuu lõpus sellevõrra kitsama eelarvega elama, et peale palgapäeva vähegi ei peaks eelarvet jälgima.

“Sa ju koguaeg ei jõua ju säästa. Et kui pangatöötajad tegelikult räägivad, et tehke endale need graafikud ja säästke. No inimene tahab end ükskord ju normaalselt ka tunda. Ja tegelikult pigem on nii, et kui sul on palgapäev, siis sa ikkagi ostad ja laristad, eksole, siis elad natuke aega normaalselt, siis vaatad, et palgapäevani on natuke aega, et tõmbame siis nüüd tagasi natukene.” (T48)

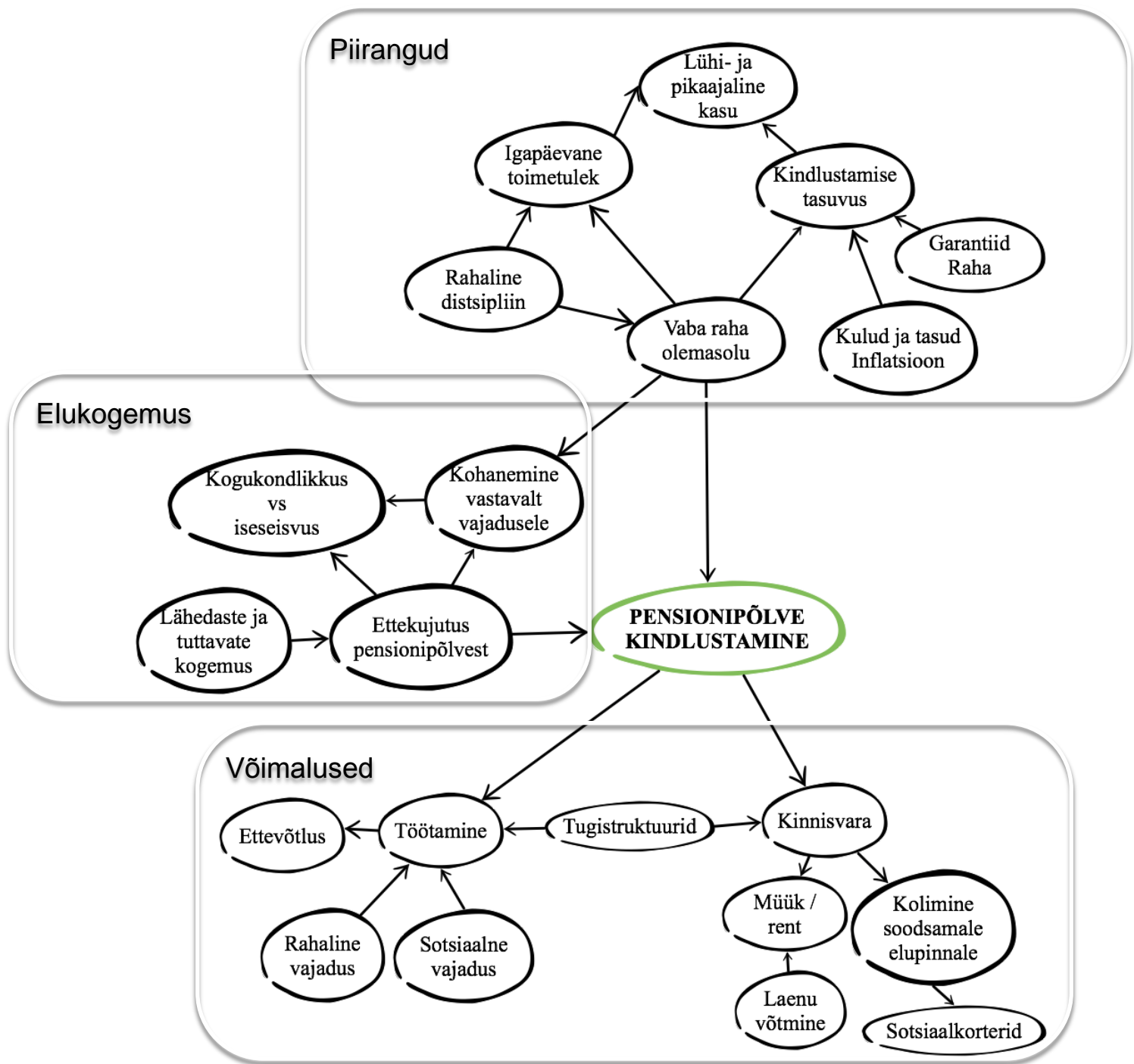
Säästmispraktikaga kaasaskäivad tähendused ja finantsnõustajate soovitusel lähivad “normaalse elu” tähendustega vastuollu. Pigem ollakse valmis enne palgapäeva piiratumalt rahaga ümber käima, kui vaid peale palgapäeva saaks jälle rohkem tarbida. Tarbimist mõtestatakse kui normaalsust. See, et finantsnõustajad sellist praktikat ei tunnusta, seab inimese ja nõustaja vahele teatava barjääri, kus inimene võib tunnetada, et nõustaja ei mõista tema vajadusi. Paljuskü muutavad inimesi kogumise suhtes ettevaatlikuks nõukogude ajalt Eesti riigile üleminekuga seotud muudatused rahaasjades, 2008. aasta majanduskriis jne. Nende kogemuste järelmõjud on tugevad ja kardetakse, et selline asi võib taas juhtuda, mistõttu oma tuleviku kindlustamisel ainuüksi raha kogumine ei ole piisavalt turvaline lahendus, kuna selle väärtus võib kergesti väheneda.

Pensioniks kogumine ei ole muudest finantskohustusest kuidagi eraldiseisev. Oluline on see, kuidas kindlustamisviisid suhestuvad teiste praegusel hetkel aktuaalsete rahaliste prioriteetidega - laenumaksed, kulutused lastele, soov iseendale aeg-ajalt midagi lubada jne, ning milline on nende omavaheline proportsionaalne jaotus või tasakaalupunkt. Fookusgrupid andsid ka indikatsiooni, et oma pensionile tihti ei mõeldaks ja selle pärast muretsemist peetaks

ebavajalikuks, seega peaks teenusepakkuja initsiatiiv olema proaktiivne. Tuginedes fookusgrupi arutelus välja tulnud arvamustele, siis peaks pensionipõlve kindlustamise lahendused rohkem keskenduma tänasele päevale, st et see lahendus oleks kasulik nii lühi- kui ka pikaajalises perspektiivis. Pikaajalise kogumise puhul on inimestele oluline selle materiaalne referents ehk kogumise tulemus peaks avalduma mingis materiaalses, füüsilises vormis, kuna selliselt on see kergemini hoomatavam ja usaldusväärsem. Pensioniks kogutav raha peaks olema ringluses kättesaadavates ja materiaalses asjades, mis muudab jagamismajanduse - oma praegustelt nn kohustustelt (nt auto, maja, korter jt) teenimise, üheks võimalikuks lahenduseks.

Järgneval joonisel on kokku võetud fookusgruppides esile tulnud võimalikud pensionipõlves toimetuleku viisid ja võimalikud takistused ning nende omavahelised seosed intervjuueeritute argumentatsioonis. Joonisel moodustub kolm suuremat gruppi:

- 1) Piirangud ehk mis on hetkel pensionipõlve kindlustamise takistusteks
- 2) Elukogemus ehk mille põhjal seatakse ootusi ja tehakse järeldusi pensionipõlves toimetuleku kohta
- 3) Võimalused ehk mille abil arvatakse, et oma pensionipõlve kindlustatakse



Joonis 8: Prakticate seotus sihtrühma argumentatsiooni põhjal

5. JÄRELDUSED JA DISKUSSIOON

Järgnevas peatükis analüüsin uurimuse tulemusi uurimisküsimuste lõikes ja seostan need teoreetilise raamistikuga. Järelduste ja diskussiooni peatüki lõpetuseks pakun teooria, uuringutulemuste ja järelduste põhjal välja võimalikud lahendusettepanekud.

5.1. OLEMASOLEVAD ALTERNATIIVSED KINDLUSTUSLAHENDUSED

Selles alapeatükis teen järeldusi olemasolevate alternatiivsete kindlustuslahenduste eeskujude kohta, kuidas need finantsruumis paigutuvad ja milliseid eeliseid klientide jaoks loovad. Eraldi käsitlen haavatavale sihtrühmale sobivaid alternatiivseid lahendusi ja nende võimalikke vastuolusid.

5.1.1. Alternatiivsete kindlustuslahenduste eeskujud

Finantsruum on muutumas mitmekesisemaks, eriti arvestades peavoolu pankade ja kontorivõrgustike jätkuvat vähenemist ning alternatiivsete ja mitmekesiste majandusinstituutide ja tegevuste tõusu (Coppock 2013). Kuigi digitaalsus võimaldab uusi jaotuskanaleid ja kohandatud lahendusi (Insurance 2020 2016; The Future of... 2015), mis võimaldaksid finantsruumi laiendada, siis leitud alternatiivsete pensionipõlve kindlustuslahenduste valik on üsna kesine. Kuigi see meetod ei võimalda kõiki olemasolevaid lahendusi kaardistada, siis otsingusõnade abil leitud tulemustest eeldub, et inimestele ei looda vähese kindlustamise probleemi lahendamiseks alternatiivseid struktuure, mis viitab sellele, et eeldatakse nende ratsionaalselt käitumist etteantud finantsruumi piires (Coppock 2013, Howlett et al 2008). Oma pensionipõlve kindlustamisel ollakse seega võrdlemisi sõltuvad olemasolevatest standardsetest finantstoodetest ehk ollakse finantsialiseerunud (Thomson & Dutta 2016). Coppock (2013) väidab, et inimestelt oodatakse ratsionaalseid ja pikas perspektiivis kasulikke otsuseid rahaasjade puhul ning inimesed, kes leiavad end finantssüsteemist välja jäetud, peaksid tegema vajalikud sammud selleks, et tagada enda

osalemine finantssüsteemis. Antud sihtrühma vajadusi praegused standardsed lahendused paraku ei rahulda.

Alternatiivsete kindlustuslahenduste järele oleks nõudlust, kuid see eeldab teenusepakkujatelt mittestandardsete lahenduste pakkumist. Seoses digitaliseerumisega liiguvad teenusepakkujad rohkem kliendikeskse lähenemise poole, kuid see nõuab inimeste kaasatust ja mõistmist, millest paljudel ettevõtetel jääb vajaka andmete ja kogemuse puudumise (Insurance 2020 2016) või arendusprotsessi ebaefektiivsuse tõttu (Alam & Perry 2002). Kliendikesksemat lähenemist ajendab nii konkurents, uued võimalused kliendiandmete analüüsimiseks, võimalus teenuseid sihtrühma põhiselt pakkuda jne. Teenusepakkujad on standardsete lahenduste pakkumisega teatavas mugavustsoonis. Samas hinnatakse, et kindlustusvaldkond liigub järjest enam digitaalsete ja uuenduslike lahenduste poole, kuna kindlustuslahendusi võivad hakata pakkuma ka näiteks mobiiliettevõtted, interneti teenusepakkujad (Insurance 2020 2016), kellel on oma usaldusväärne kuvand, lojaalne kliendibaas ja digitaalne platvorm juba olemas. Üksnes kindlustusettevõtted ei ole enam ainsad teenusepakkujad. Telekomide ettevõtted on ka inimeste igapäevastes tarbimispraktikates sees. Olemasolevate lahenduste kaardistuses välja toodud vahendajate ja maaklerteenuste suur osakaal viitab sellele, et kindlustuslahenduste vahendamise viisid muutuvad mitmekesisemaks. Samas peab hindama, kas digitaalsete platvormide poolt pakutavad eelised on piisavad, et need lahendused oleksid aktsepteeritavad ka madala sissetulekuga sihtrühma poolt.

Nagu leitud alternatiivsete kindlustuslahenduste analüüsist selgub, siis varakindlustuses on toimunud muutus spetsiifilisemate kindlustuslahenduste pakkumise suunas, mis Leyshon et al (2003) alternatiivsete finantsinstitutsioonide jaotuses kuuluvad peamiselt alternatiiv-täiendavate institutsioonide alla, kuna nad siiski ei ole finantsinstitutsioonidest niivõrd eraldatud (st kui oleks tegu jagamismajandusega, kus institutsioone kaasatud ei ole, siis oleks tegu opositsioonilise alternatiiviga, kui aga institutsioon on kaasatud, siis pigem on tegu täiendava alternatiiviga). Oma olemuselt täiendav olemine on võrdlemisi neutraalne positsioon, mis viitab samuti, et standardsest finantsruumist väljapoole liikumine ei ole lihtne. Arvestades digitaliseerumise jätku (Insurance 2020 2016; The Future of... 2015), siis võib eeldada, et ka pensionikindlustuse lahendused liiguvad varakindlustuse ja uute digitaalsete igapäevapanganduse lahendustega samas suunas. Teisalt ei ole pensioni kindlustuslahenduse

suhtes nii suurt nõudlust kui varakindlustuse või igapäevapanganduse osas, mis võib samuti selgitada, miks ka alternatiivseid lahendusi selles valdkonnas praegu veel nii vähe pakutakse. Samas võimalus, et see probleem omal käel, ilma teenusepakkujate aktiivse tegutsemiseta või uute teenusepakkujate sekkumiseta laheneb, on vähetõenäoline.

5.1.2. Haavatavale sihtrühmale sobivad lahendused

Hetkel pakutavad alternatiivsed kindlustuslahendused ja inimeste endi ettekujutus, milliste kindlustusviiside abil nad oma pensionipõlve kindlustavad, on erinevad. Fookusgruppides osalenud inimesed ise ei suutnud enda jaoks mingit alternatiivset kindlustuslahendust või teenust välja mõelda ning võib oletada, et analüüsitud sihtrühmas puudub ka sellisel viisil algatusvõime, et nad ise looksid endale mingid alternatiivsed kindlustusvõimalused. Leyshon et al (2003) ütleb, et alternatiivsed finantsinstitutsioonid sõltuvad peamiselt sotsiaalsetest suhetest ja konkreetse kohaliku piirkonna või kogukonna organisatorsetest võimetest. Haavatav sihtrühm ei ole mitmekülgsest sidustunud ja seega on nende puhul tõenäosus näiteks kodanikuühendustes kaasalöömiseks madalam (Kiisel ilmunisel). Pigem on sellel sihtrühmal ootus, et keegi teine organiseeriks erinevaid pensionipõlves töötamise võimalusi, annaks lihtsamad laenu tingimused, et väiksema sissetulekuga inimesed saaksid kinnisvara kaudu oma tulevikku kindlustada jne nagu fookusgruppides selgus. Institutsionaliseeritud finantsruum on niivõrd kehtestunud, siis ei oska nad mõelda etteantud struktuursetest lahendustest väljapoole, millised teistsugused lahendused võiksid võimalikud olla. Seetõttu kujutletakse, et oma pensionipõlve kindlustatakse peamiselt töötamise, mis sisuliselt on pensionipõlve edasilükkamine, ja kinnisvara abil. Nende lahenduste kasutamiseks on inimestel oskused olemas, samas kui kogumisharjumuste omandamine oleks väljakutse neile. Sellele sihtrühmale sobivad ja arusaadavad lahendused on käegakatsutavad ning nüüd-ja-kohe kasumiloogikal toimivad, kuna nende jaoks ei ole probleem ainult pensionipõlves toimetulek, vaid ka tänases päevas. Seega vähese kindlustatuse probleemi lahendamist ei saa jätta ainult inimese enda kohustuseks, vaid sinna peaks panustama erinevad osapooled, sh riik ja finantsinstitutsioonid (Nestor et al 2013), et luua praktikate muutmiseks paremad tingimused ja alternatiivsed võimalused olemasolevatele lahendustele.

Howlett et al (2008) toob välja, et tulevikule orienteeritud ja finantsteemadest teadlikel inimestel on suurem valmisolek ka oma pensionipõlve kindlustada. Antud sihtrühma puhul

ilmnes, et nende jaoks on raske oma pensionipõlve ette kujutada ja lühiajaline finantsplaneerimine on nende jaoks juba piisav väljakutse. Pensionipõlves loodetakse oma kohanemisoskustele ja leitakse, et mingil viisil saadakse hakkama ikka. Samas jääb siinkohal majandusraskuste oht (Howlett et al 2008, Payne et al 2014) või ei ole võimalik lõpetada töötamist soovitud ajal, tekib laenu võtmise vajadus ning tõenäoliselt unistused algselt planeeritud pensionipõlvest ei realiseeru (Payne et al 2014). Samas antud sihtrühmal ei olegi oma pensionipõlve osas erilisi unistusi, mistõttu võimalikud majandusraskused ja plaanide mittetäitumine ei ole nende jaoks oluline argument - nende jaoks on lühiajaline toimetulek olulisem.

Teenused on küll inimeste jaoks mõeldud, kuid nende disainimisel ei ole paraku alati inimeste praktikaid ja vajadusi arvestatud või on disainitud looja enda näo järgi. Klientide huvide vähene silmaspidamine on üks põhjus, mis teenused läbi kukuvad (Alam & Perry 2002). Toimiva alternatiivse kindlustuslahenduse puhul peaks aga inimeste praktikatest ja vajadustest just alustama. Antud juhul peaks lahendus keskenduma vähemkindlustatud inimestele ehk neile, kel on juba hetkel piiratud sissetulek ning kes traditsioonilistes kogumislahendustes (II ja III sammas) ei näe väärtust. Ehk siis lahendus ei tohiks nõuda suurt rahalist algkapitali, selle disaini puhul peaks arvestama selle sihtrühma piiranguid ja eelarvamusi. Kuna tegu on üsna spetsiifilise sihtrühmaga, peaks lahenduste väljatöötamisel inimesi kaasama, mida antud magistritöö ka teeb, lahenduse kasutamise jooksul nende käest tagasisidet küsima ja võimalusel teenust seeläbi kohandama ja parandama. Kaasamine on oluline just seetõttu, et mitte vägivaldselt laiendada eeldusi sihtrühma passiivsusest. Nende elujärge parandavate lahenduste otsimisel on oluline ka nendepoolne aktiivsus.

Digitaalsed lahendused loovad nii teenusepakkuja kui ka kliendile mitmeid eeliseid. Teenustepakkujatel on võimalik sel viisil teenuse pakkumisega seotud kulusid optimeerida ja oma teenuseid paindlikumalt ja efektiivsemalt pakkuda (Insurance 2020 2016). Seeläbi peaksid teenuste hinnad langema, mis looks inimese jaoks rahalise kasu. Samas kaasneb digitaalse platvormiga teenusepakkuja jaoks ülesanne saada inimesed oma platvormi kasutama, mis eeldab turundust ja kommunikatsiooni. Peamine väljakutse seisneb selles, kuidas luua kliendi esmane kaasatus ja anda talle mõjuv põhjus toote ostmiseks (Insurance 2020 2016). Juhul kui digitaalset platvormi pakub kolmas osapool, siis saaks ühest kohast info

laiema teenustevaliku kohta. Kolmandate osapoolte kasutamine on ka mikrokindlustuses üks oluline viis, kuidas sihtrühmani jõuda (Microfinance 2012). Vahendajate kasutamine loob ka kliendi ja teenusepakkuja vahele neutraalsema pinna. Arvestades inimeste kriitikat finantsinstitutsioonide suhtes ning teenusepakkujate vähest valmidust alternatiivseid võimalusi inimeste jaoks luua, siis aitaks kolmandate osapoolte, näiteks raamatukogutöötajad, kogukonnaliidrid, kohalikud omavalitsused jt lisamine teenuse pakkumise protsessi luua pakkuja ja kliendi vahele usalduslikuma kontakti. Digitaalsete platvormide puhul peaks jälgima kindlasti, milline on kirjalik ja visuaalne kommunikatsioon - millist keelt sihtrühmaga rääkides kasutatakse (nt milline on sõnakasutus, milliseid mõisteid kasutatakse, kui arusaadavalt teenust, saadavaid hüvesid ja oma vastutuse osa inimesele selgitatakse jne). Digitaalsete lahenduste kasutamine nõuab sellelt sihtrühmalt teatud uute praktikate omandamist, selle hõlbustamiseks tasuks luua erinevaid tugistruktuure.

5.2. KINDLUSTAMISE SIDUSTUMINE TEISTE ELUPRAKTIKATEGA

Pensionipõlve kindlustamise sidustumine inimeste igapäevastesse tarbimispraktikatega on lahendusvõimaluste väljatöötamise juures kõige keerulisem osa, kuna vaja on ületada mitmeid barjääre ja eelarvamusi. Inimesed võtavad finantsruumis mitu positsiooni ja seega on üheaegselt nii kooskõlas kui ka vastuolus vastutustundliku finantsiliselt enesedistsiplineeritud indiviidi olemusega (Coppock 2013). Eestlaste säästmisharjumustes on muutus toimunud mõtte ja hoiaku tasandil, kuid see ei väljendu veel käitumises (Finantskirjaoskuse uuring 2015), seega peaks lahendus olema käitumise muutmisele suunatud. Samas on see üks kõige raskemaid eesmärke, kuna inimeste praktikad on sisse juurdunud, ega ole kergesti muudetavad. Suur osa rahalisest sotsialiseerumisest tuleb teiste pereliikmete käitumist jälgides ja seda omandades (Payne et al 2014). Samas on digitaalsed lahendused tänu pakutavatele võimalustele ühed potentsiaalsed muutuste algatajad (Insurance 2020 2016) ning luues uusi kindlustamislahendusi ja -viise, mis vastavad sihtrühma vajadustele, võivad need anda tõuke kindlustuspraktikate muutumisele. Kindlustuste sidustumise osa järelused toon välja läbi kolme praktika komponendi, milleks on tähendused, oskused ja asjad.

5.2.1. Tähendused

Pensionipõlve kindlustuslahenduste juures on esimene takistus see, et inimesed ise ei pruugi näha oma väheses kindlustatuses probleemi. Ebapiisav majanduslik kindlustatud pensionieas võib viia mitmete riskideni (Payne et al 2014; Howett et al 2008), siis inimesed ei otsusta alati oma rahaasjade üle ratsionaalselt. Kui puudub **vajaduse tunnetamine** ehk kui inimesed ise ei näe, et nende pensionipõlv ei ole piisavalt kindlustatud ja kui nad ei leia, et see on probleem, siis ei aita ka alternatiivsete lahenduste olemasolu. Pensioniks kogumise tõenäosus oleneb nii kaasatusest ja motivatsioonist, perekonna ja teenusepakkuja mõjust, konkureerivatest valikutest kui ka tajutud riskidest (Rickwood & White 2009). Kui majandusliku heaolu tagamine pensionieas on inimese enda ülesanne (Howlett et al 2008), siis see eeldab, et inimene ka ise mõistab seda vastutust ning tegutseb selle heaolu nimel ise. Kindlustunne on inimese igapäevane põhivajadus (Bühler et al 2016), aga kuigi rahamuredeta pensionipõlve idee on inimestele ahvatlev, siis on sellele vasturääkiv vajadus kulutada raha tänasel päeval (Rickwood & White 2009). Pensionipõlve kindlustamine on lai mõiste, mis tuleks jaotada konkreetsemateks, paremini hoomatavateks vajadusteks: tervisekulud, elamispinna vahetus, kohandatud eelarve, transport laste ja lähedaste juurde, auto ostmine, sotsiaalne elu, lisateenistuse võimalused, millega sisustada oma päevi jms. Nii oleksid erinevad kindlustuse komponendid konkreetsemad ja mitte nii abstraktsed inimese jaoks. Oleks võimalik pakkuda eraldi nišitooteid spetsiifilisemate vajaduste kindlustamiseks nagu ka kaardistuse tulemusel leitud varakindlustuse lahenduste puhul on tehtud. Fookusgrupis osalejad nägid pankasid kui institutsioone, kes võtavad ülekohtuselt haldustasusid ja teenivad inimeste pealt kasumit, mistõttu ei usalda nende poolt pakutavaid lahendusi. Pensionipõlve kindlustamisele tuleks läheneda läbi lahenduste, mis on juba selle sihtrühma ellu integreeritud (nt töötamine, kodulaen jne), kuna need praktikad on neile juba tuttavad ja nende kasutamiseks on vajalikud oskused olemas. Kodulaenu võtmise kohta ütlevad Pellandini-Simanyi et al (2015) kodulaenu on paigutatud olemasolevatesse suhetesse, struktuuridesse ja otstarbekusse, mis juhivad igapäevaelu, kusjuures laen kui rahaline kohustus jääb tagaplaanile ja tuleb esile siis, kui normaalne, rutiinne, iseenesestmõistetav sündmuste jada katkeb. Pensioni kogumise puhul oleks rutiinse jada katkemise kohaks see, kui selgub, et selle summaga ei tulda toime. Kuid nagu Brown (2014) välja toob, siis tõdemus, et oleks ikka võinud pensioniks koguda, ei aita sel hetkel enam kedagi.

Finantsvalikute prioriteetsust mõjutavad lahendustega kaasnevad **eelarvamused** või tähendused. Näiteks kogumist ja kindlustamist tajutakse kui jõukamate inimeste privileegi, samas kui madalama sissetulekuga inimesed on selles mõttes just haavatavamad, kuna neil ei ole tihtipeale sääste või vara, mida ootamatuste korral toimetulekuks kasutada. Seega oleks kindlustamine vajalik just madalama sissetulekuga inimeste jaoks. Teiste rahaliste kohustuse kõrval tundub, et neil pole vaba raha, mida oma pensionipõlve kindlustunde suurendamiseks suunata. Selle jaoks raha leidmine tähendaks terve eelarve läbimõtlemist ja oma tarbimispraktikate muutmist. Siinkohal võib sellele sihtrühmale olla kasu jagamismajandusest, millel on kõige suurem positiivne mõju just madala sissetulekuga inimeste jaoks, kuna nemad on kõige suurema tõenäosusega valmis omamise asemel rentima, tekitavad sõbralt-sõbrale laenuturul suurema nõudluse, on valmis teenusepakkujana turul osalema ja tulu teenima (Dervojeda et al 2013). Kogumise ja alternatiivsete lahendustega kaasnevate võimalike eelarvamuste ümberlükkamiseks peaks pensionipõlve kindlustamislahendustega kaasnevate tähenduste osas olema muutusi: sellele sihtrühmale ei tasu rääkida pensionipõlve heaolust ja selle nimel säästmisest (ehk praeguse heaolu arvelt tuleviku kindlustamine), kuna nad ei pruugi ka oma praegust toimetulekut piisavalt heaks pidada ja seega selline sõnum ei ole nende jaoks piisavalt veenev.

Kuigi ühiskonnas on toimunud individualiseerumine (Beck 2002), mistõttu on ka pensionipõlve kindlustamine rohkem igaühe **isiklik vastutus**. Muutlikus keskkonnas saavad vähesed üksi hakkama, seega vajadus struktuursete lahenduste järele ei tohiks kuskile kaduda. Inimeste ja leibkondade osalemine uutes finantsruumides on määratletud sotsiaalsete ja finantsiliste võrgustike kaudu, mis konstrueeritakse kohast lähtuvalt (Coppock 2013). Ühiskondlik surve parema pensionipõlve tagamise osas aitaks seda kindlustamist rohkem aktuaalsemaks muuta. Ehk kas ühiskond laiemalt kujutab nn hea elu mudelit, kui järelmaksude ja laenude vahendusel saadavat kohest heaolu või tunnustab säästmist ja pikaajalist finantsplaneerimist, mis võimaldab terve elukaare jooksul heaolu stabiliseerida. Probleemi lahendamine eeldab süsteemset lähenemist, millesse peaks panustama erinevad osapooled, sh riik ja finantsinstitutsioonid (Nestor et al 2013). Siinkohal on samuti oluline perekondlik finantsiline sotsialiseerumine (Payne et al 2014) ja tööandjad, kes saaksid inimesi aktiivsemalt kaasata ja kindlustamisel erinevate meetmetega toetada (Beshears et al 2013). Finantsialiseerumise retoorika, et inimene, kes ei kogu on vastutustundetu, ei innusta

praktikaid muutma. Kindlustamise viisid peaksid olema eneseväärikust säilitavad. Selle teema kajastamine vajaks positiivseid seoseid ja tähendusi.

5.2.2. Oskused

Finantsialiseerumise tõttu on finantsasjad muutunud aktiivseks protsessiks, kus eeldatakse inimeste osalemist (Martin 2002, Coppock 2013 kaudu). Samas on üks põhjus, miks inimesed pensioniks kogumisega seonduvaid otsuseid edasi lükkavad, nende valikute keerukus (Beshears et al 2013; Rickwood & White 2009; Nestor et al 2013). Pikaajaline kogumine ja kindlustamine vajab teatud oskusi, mida ka näiteks Rahandusministeeriumi koostatud finantskirjaoskuse edendamise programmi (2013) abil soovitakse parandada. Tarbimis- ja kogumispraktikad on tugevas vastuolus, kuna tänastest hüvedest loobumine kaugema tuleviku heaolu nimel ei ole inimesele loomuomaseks kerge (Nestor et al 2013). Iga tarbimisotsus konkureerib teiste tarbimisotsustega ja lähiaja kohustuslikud kulutused on oluliselt prioriteetsemad kui kaugema ajahorisondi omad. Inimeste tegevustel on pigem lühiajaline fookus (Bühler et al 2016), mis selgitab ka tarbimis- ja kogumispraktikate vastuolu. Tarbimisest saadav heaolu on kohene, samas kui kogumise tulemus ilmneb alles pika aja möödudes. Sellest lähtudes on mõistetav, miks oma pensionipõlve kindlustamine ei ole inimeste jaoks niivõrd oluline teema: sellest ei juhtu nüüd ja kohe midagi, kui sa oma pensionipõlve ei kindlusta, igasugune kasu ja kahju selgub pikemas perspektiivis. Rahalise distsipliini hoidmine on raske. Kuna pensionipõlve kindlustamine ei ole niivõrd ajakriitiline, siis kaasneb sellega tihtipeale edasilükkamine, mis mõnel juhul viib üldse mitte kindlustamata jätmiseni. Sellisel juhul ei jäägi pensionipõlves muud üle kui kohandada oma eluviise vastavalt sellele rahasummale, mis igakuiseks pensioniks saadakse.

Digitaalsed, veebipõhised kindlustuslahendused eeldavad teatud uute oskuste omandamist. Väiksema sissetulekuga rühmades on palju õppelaenu, kiiralaenu ja järelmaksu kasutajaid (Finantsteenused 2014), mis viitab, et nende finantsteenuste kasutamispädevused on sellel sihtrühmal olemas. Tänu digitaliseerumisele on tootevalik laienenud, kuid samas on tõusnud ebakindlus selles osas, milline toode või teenus kõige paremini inimese vajadusi rahuldab, mistõttu on klientide subjektiivne haavatavus suurenenud (Bühler et al 2016). Liiga palju valikuid muudab otsuse langetamise keerulisemaks (Alles 2011). Oskuste puudujäägi leevendamiseks on oluline lahenduste lihtsus (Nestor et al 2013; Alles 2011; Benartzi 2016;

Rickwood & White 2009; Bühler et al 2016 jt) ning konsultatsioon otsustusprotsessi jooksul ja ostu järgselt (Bühler et al 2016). Uute oskuste omandamiseks või alternatiivsete lahenduste seas orienteerumiseks on vaja tugistruktuure.

Kui kogumisoskused puuduvad, siis panustatakse oma kohanemisoskustele. Nagu intervjueritav L45B välja tõi, et *“See on ikka see olukord, et kui vaja, siis leiad lahenduse. Et on ju ennegi nii olnud, et mingi hetk on sul aeg selline, et ei tea mis saab. Pole vaja ette muretseda”*. Olukorda, kus toimetulek jääb sõltuma rahast, raskendab see, et pealehakkamist aidata end mõnel muul moel, nagu ettevõtlus, ühistegevus vms, ei paista selles sihtrühmas olevat. Passiivse tarbija roll ja praktika on tugevalt juurdunud. Kõige vähem on oma pensionipõlve kindlustanud nõrgalt ning tarbijana sidustunud inimrühmad (Kiisel ilmunisel). Inimesed, kelle üldine ühiskonnas kaasalöömise aktiivsus on madalam, mõtlevad vähem ka pikas perspektiivis ette oma tulevikule ja pensionipõlvele.

5.2.3. Asjad

Uute praktikate tekkimine eeldab muuhulgas juurdepääsu lahendustele ja teenustele. Ainult info kättesaadavus ei pruugi käitumist muuta (Nestor et al 2013) ja informatsiooni rohkus ei vii tingimata paremate otsusteni (Bühler et al 2016). See tähendab, et teenuse kasutamise sisenemisbarjäärid peaksid olema madalad - teenus peab olema arusaadav, lihtne, usaldusväärne ja mitte nõudma suurt algkapitali. Pensionipõlve kindlustamine ei pea küll olema kõige prioriteetsem - arvete tasumise ja regulaarsete eluasemekuludega ei saaks see niikuinii konkureerida, kuid see vajadus ja võimalus peaks olema igapäevaseid finantstoiminguid tehes meeles või vähemalt nähtaval kohal. Et selles sihtrühmas kogumisharjumusi tekitada, peaks neile andma täiendava rahalise motivaatori või eelise, näiteks pikaajalise kogumise puhul teatud algkapital. Nagu fookusgruppides välja tuli, siis füüsiline kokkupuude rahaga ja raha materiaalne väljund on sihtrühma jaoks oluline. Kogumise väärtus seisneb asjades, mida nad selle tulemusena saavad endale lubada.

Ühiskonna poolt loodud keskkond, mis raamistab meie valikuid, on vältimatu (Brown 2014). Pensionipõlve kindlustatust tuleks rohkem siduda teise igapäevaste rahaliste toimingutega ja näidata viise, kuidas või mille arvelt oleks võimalik seda teha. Siinkohal võiks abi olla erinevatest nn müksamislahendustest, mis üritavad inimeste käitumist suunata (Brown 2014).

Pensioniks kogumine võiks olla seotud regulaarselt kasutatavate mobiilside- või telekomiteenuste teenuste kasutamisega, näiteks eelinstalleeritud kogumisrakendused, lisavõimalus kindlustusmakse lisada telefoniarvele, järelmaksu lõppedes summa suunamine pensionikindlustusse vms. Sel viisil on kogumise alustamiseks teatud eeltingimused loodud. Sellega ühtivad Beshears et al (2013) poolt välja pakutud “kiire kaasamise” ja kogumissummade “järgjärgulise tõstmise” ideed, mis teevad teatud otsused inimese eest ära ja seeläbi soodustavad pensionipõlve kindlustamist, kuid samas jätavad inimesele piisavalt valikuvabadust.

Pensionipõlve kindlustamise sidustamine igapäevapraktikatesse peaks andma ka suunitlusi selles osas, kuidas ka igapäevaste kulutustega toime tulla. Näiteks internetipangas makseid tehes meeldetuletus “see kuu kulutasid X eurot kohvikus käimisele, kas broneerid selle summa, et see järgmisel kuul läheks sinu pensioni heaks”. Kogumispraktika käigus hoidmiseks on vaja meeldetuletavat kommunikatsiooni, mis aitaks kujutada ka seda, mille nimel kogutakse ja milline näeb pensionipõlv tänu sellele välja. Sellele teemale tähelepanu tõmbamine ja personaalsete võimaluste leidmine vajab teatud määral välist sekkumist inimeste eelarveplaneerimisse. Säästmisviisid peaksid olema võimalikult lihtsad, rutiinsed, kaasamõtlemit ja otsustamist mittenõudvad (Nestor et al 2013). Seega kõige suurema käitumise muutmise potentsiaaliga on eelpool kirjeldatud Save More Tomorrow raamistik, kus on võimalikult palju otsuseid inimese eest ära tehtud ja kogumine toimub võrdlemisi automatiseeritult. Selle sihtrühma puhul palgatõus ei oleks ilmselt argument, aga see oleks eelotsustatud lahendus, mis aitaks neil kogumisega alustada.

5.3. LAHENDUSETTEPANEKUD

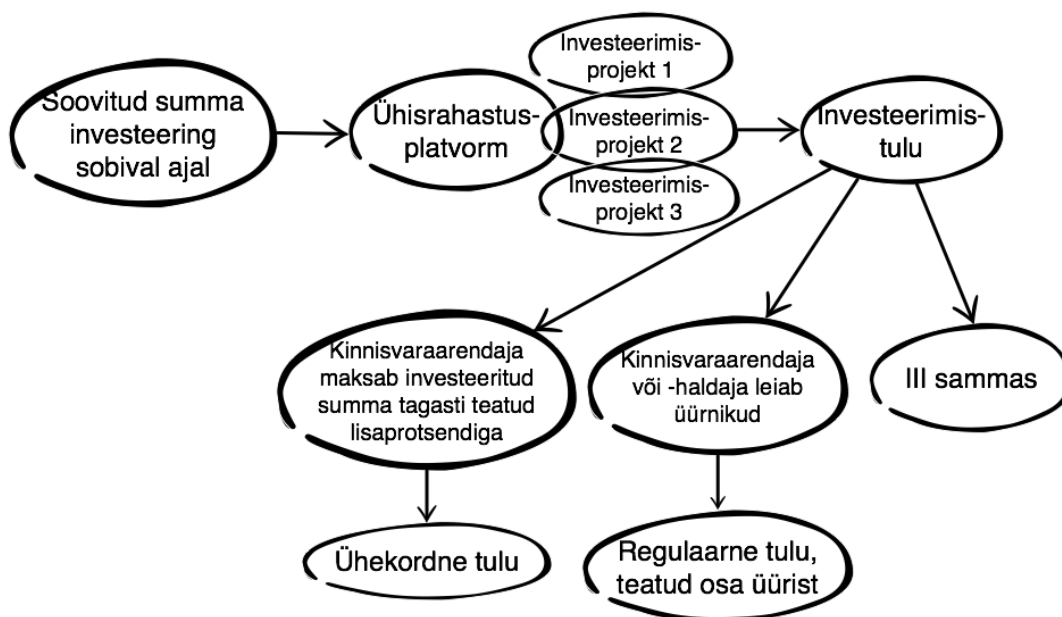
Järgmised lahendused võimaldaksid olemasolevaid pensioni kogumise lahendusi muuta inimeste soovidele vastavamaks. Antud ettepanekute sisendiks on kasutatud fookusgruppides välja toodud ideid ja praeguste lahenduste puudusi ning kaardistatud alternatiivsete kindlustuslahenduste analüüsist välja tulnud sisendit. Lahendusettepanekute koostamisel olen arvestanud sihtrühma ootuseid ja kaardistatud lahenduste võimalusi ja neid ise loovalt edasi arendanud. Tegu on kontseptsioonide kirjeldustega, millel puuduvad kasumi- ja

teostatavusanalüüsid, kuid mis annavad sihtrühma analüüsist tulenevad suunad, mille rakendamisel saaks pakkuda inimeste vajadustest paremini lähtuvaid kogumislahendusi.

5.2.1. Kinnisvara ühisrahastuse tulu suunamine pensionifondi

Antud sihtrühma jaoks on kinnisvara oluline võimalus, mille kaudu oma pensionipõlve kindlustada, samas on neil piiratud võimalused laenu saamiseks. Seega peaks kinnisvara olema neile mingil muul viisil kättesaadav. Neid ettepanekuid illustreerin joonisel 9.

Inimestel on kindlustunne sellest, kui nad investeerivad millessegi materiaalsesse, päriselt olemasolevasse nagu kinnisvara. Kinnisvarainvesteeringuid on aidanud Eestis kättesaadavamaks teha kinnisvara ühisrahastuse platvormid nagu Crowdestate, EstateGuru jms. Seega aitaks pensionipõlve kindlustatust suurendada kinnisvarainvesteeringute kättesaadavamaks tegemine: kinnisvarasse investeerivate ühisrahastusplatvormide ja III samba kogumislahenduste ühendamise. Antud lahendus põhineb olemasolevate alternatiivsete kindlustuslahenduste jaotuses kirjeldatud Abundance pensioni kontseptsioonil, mis võimaldab spetsiifilistesse valdkondadesse investeerida ja millelt saadud tulu läheb inimese pensionikontole. Kinnisvara ei saaks küll inimese omaks, vaid võimaldaks tal investeerida enda jaoks kindlasse varaklassi. Samas saaks rakendada erinevaid tulu kättesaamise viise, mis võimaldaksid sellel sihtrühmal parandada ka oma praegust toimetulekut.



Joonis 9: Kinnisvara ühisrahastuse lahendusvõimalused

Eelised:

- Kinnisvara kui usaldusväärne investeerimisobjekt
- Võimalik investeerida vabalt valitud ajal ja summades
- Erinevad võimalikud tulu kättesaamise viisid
- Investeerimistulu automaatne suunamine III sambasse aitab finantsdistsipliini hoida. Kogutud raha sihtotstarbeline kasutamine ehk suurem tõenäosus, et raha kasutatakse pensionipõlve kulutuste katteks

Kui antud investeerimisvõimalust pakuksid või vahendaksid finantsinstitutsioonid, siis jõuaks see lahendus laiemal sihtrühmal ja neile oleks pakkuda vajadusel finantsnõustamist. Samas tõstatub siinkohal haldustasude ja teenuse pakkumise kasumlikkuse küsimus. Kõrged haldustasud tekitaksid inimestes samasugust pahameelt nagu praegu pensionifondide puhul, kuid kui lahendus ei ole finantsinstitutsioonile kasumlik, siis sellist võimalust pakkuma ei hakata. Teiseks on küsitav, kas sel viisil inimesed koguksid pensionipõlveks piisava summa kokku. Kuna antud lahendus on paindlik nii sissemakstud summade ja sageduse koha pealt, siis kas inimesed hakkaksid investeerima piisavates summades, et see neile pensionipõlves suurema kindlustunde tagaks. Alati kaasneb investeringutega ka riskide pool - kas inimesed julgevad oma raha sinna paigutada, kas kinnisvaraarendaja või - haldaja täidab oma kohustusi jne. Arvestades tarbimis- ja kogumispraktikate vastuolulisust ja koheste hüvede eelistamist, siis ilmselt antud lahenduse puhul kasutatakse kõige tõenäolisemalt ühekordne või regulaarse tulu saamise võimalust, mis küll võib praegust toimetulekut kindlustada, kuid ei pruugi pensionipõlve kindlustada.

5.2.2. Jagamismajanduse kontseptsioonil põhinev lühi- ja pikaajaline kooskogumine

Piiratud sissetulekuga inimesed tunnevad, et neil ei ole võimalik pensioniks koguda, kuna lühiajalised rahalised kohustused on olulisemad. Pensioniks kogumine on tugevalt seotud teiste rahaliste praktikatega. Seega peaks ka lühi- ja pikaajalist kogumist käsitlema koos. Olemasolevate alternatiivsete lahenduste kaardistuses tuli välja jagamismajandusel põhinevad varakindlustuselahendused nagu Friendsurance, kus inimesed moodustavad nn digitaalsed kogukonnad. Sarnastel alustel kontseptsiooni on võimalik ka kogumise puhul rakendada.

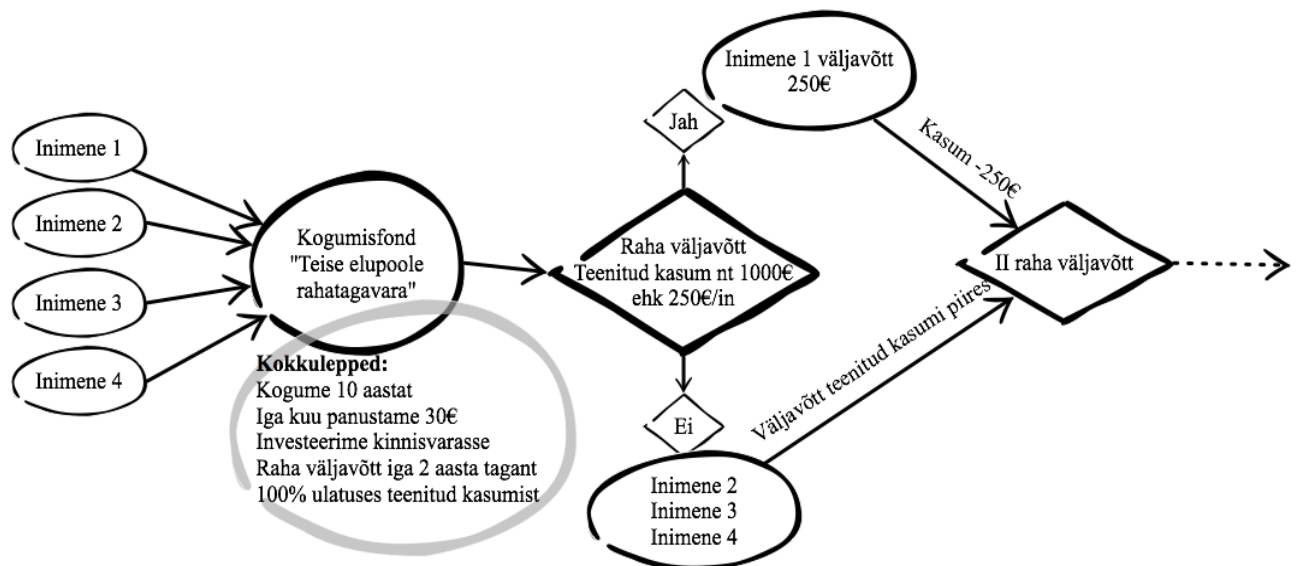
Selle kogumislahenduse puhul inimesed koonduvad vastavalt oma profiilile (nt kogumiseesmärgid, riskitaluvus, sissetulek, pensionini jäänud aeg, soovitatav kogumisperiood, ühe piirkonna elanikud, tutvusringkond jms) omal soovil nn digitaalsetesse finantskogukondadesse kooskogumise eesmärgil. Kooskogumise eeliseks oleks jagatud vastutus, samuti aitaks kogukondlik kogumine luua alternatiivset keskkonda, mis soodustaks säästmisharjumuste teket läbi kogemuste jagamise.

Antud lahenduse puhul on oluline roll vahendajal, kes võimaldaks digitaalset platvormi, viiks erinevad inimesed omavahel kokku ja kes vahendaks võimalikke investeerimislahendusi - erinevate teenusepakkujate pensionifondid, hoiused, kinnisvara, ettevõtlus, sõbralt-sõbrale tarbimisläenud, investeerimisfondid vms, mille abil inimesed oma kogumiseesmärgi realiseerida saaksid. Samuti oleks vahendaja abil võimalik saada objektiivsemat finantsnõustamist, mis oleks sellise investeerimispõhise lahenduse puhul kindlasti vajalik, et lahendus oleks kasutatav ka investeerimisest vähemteadlikule inimesele. Digitaalse kogukonna puhul oleks võimalik ka teiste kogujate kogemuste ja tulemuste jagamine, mis aitab selle lahenduse vastu usaldust tõsta ja ehk ka motiveerib kogumisega alustama ja kogumist jätkama.

Kooskogujatele moodustuks ühine kogumisfond, kuhu nad kokkulepitud summas ja regulaarsusega valitud investeerimislahendustesse sisse makseid teeksid. Kogumisperioodi lõppedes jaotatakse kogutud summa ja investeringutelt teenitud kasum vastavas kogumisfondis osalejate vahel. See võimaldaks koguda paindlikumalt, kui see traditsiooniliste pensionifondide puhul võimalik on. Suuresti reguleeriksid kogumisfondis osalejad oma kogumist ise - määraksid ise tingimused ja võimalused, mis annaks neile rohkem otsustusõigust oma raha paigutamise üle.

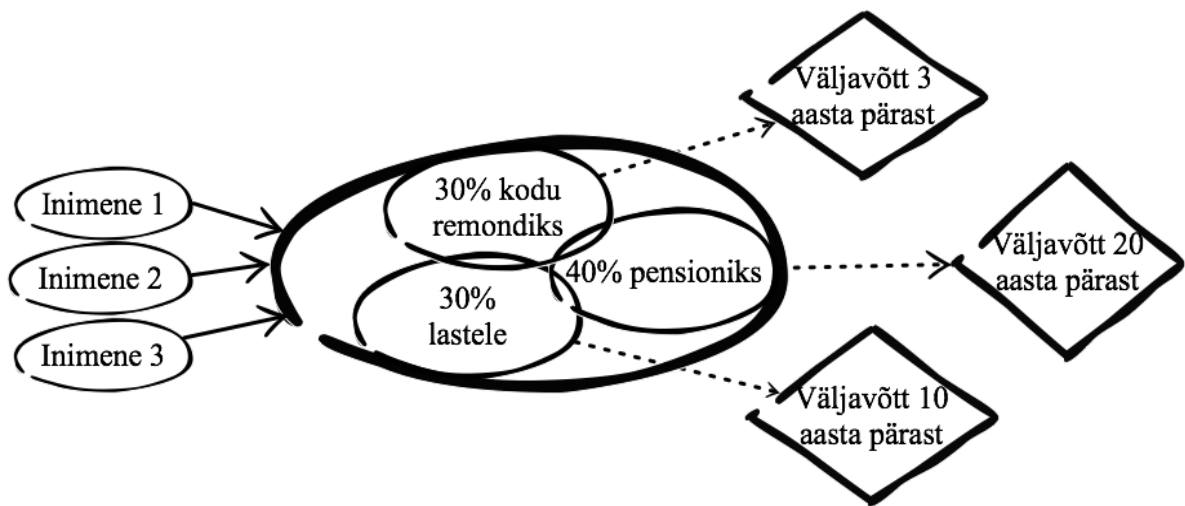
Kogumislahendus peaks võimaldama nii lühi- kui ka pikaajalist kogumist. Fondist saaks teatud osa kogutud rahast välja võtta kogukonda moodustades kokkulepitud perioodi järel (nt iga 5 aasta tagant) ja kokkulepitud piirides (nt võib välja võtta maksimaalselt 50% kogutud rahast). Seega ei pea raha kasutamiseks pensionieani ootama, vaid oleks vajadusel võimalik ka teisi olulisi kulusi katta. Kui teatud osa kogukonnast ei soovi raha väljavõtu võimalust kasutada ja teatud osa soovib, siis muutub kogumisperioodi jooksul väljavõetava summa

protsentuaalne jaotus teenitud tulu arvelt - nende vahel, kes raha välja ei võta, tekib järgmise kogumisaastaku täitumisel õigus suuremale väljamaksele, ja neil, kes välja võtavad, sellevõrra väiksem väljamakse protsent. Ühest küljest selline lahendus võimaldaks koguda ka lühemate perioodide jaoks ja samas oleks rahaline eelis võimalikult pikaajalisel kogujal, mis aitaks pikaajalise kogumise harjumust kinnistada.



Joonis 10: Lühi- ja pikaajalise kogumislahenduse skeem

Samuti on võimalik sissemakse jaotada erinevate eesmärkide vahel, juhul kui eesmärgid teiste kaaskogujatega kattuvad, näiteks 40% sissemaksest läheb pensioniks, 30% laste tuleviku jaoks ja 30% kodu remondiks. Nii katab lahendus nii lühi- kui ka pikaajalised kogumisvajadused. Lihtsuse mõttes võiks olla inimese jaoks vastavalt tema profiilile eeltäidetud kogumiseesmärkide jaotus. See aitaks inimeste teadvusesse tuua ka pikemaajalisi eesmärke, millele inimesed ise igapäevatoimetuste raames tähelepanu ei pööraks (sh pensioniks kogumine). Lisaks võiks pensioniks kogumine olla tehtud konkreetsemateks eesmärkideks: näiteks raha kogumine pensionipõlve tervisekulude katteks, auto ostmine, elamispinna vahetamisega seotud kulud, pensioniea reisiraha vms.



Joonis 11: Näide lühi- ja pikaajalistest kogumiseesmärkidest ja kogumisperioodidest

Eelised:

- Paindlik kogumine
- Erinevad investeerimisvõimalused ühest kohast
- Kogumise eesmärged ja summasid võimalik valida
- Aitab koguda nii lühi- kui ka pikaajaliste vajaduste jaoks
- Kogukonna tunne, mis aitab hoida kogumismotivatsiooni

Samas on antud juhul tegu siiski investeerimispõhise lahendusega, mis võib olla hirmutav, kuna antud sihtrühm ootab sissemaksete garantiid. Samas peaks olema tagatud erinevad investeerimisvõimalused, sh hoiused ja võlakirjafondid, mis on madala riskiga investeerimislahendused, kuid mis ei võimalda suurt tulu teenida (mis aitaks inflatsiooni võita, mis ka on antud sihtrühma sõnul oluline). Oluline on ka tasude süsteem, mis peaks olema võimalikult läbipaistev ja madalate kuludega antud sihtrühma jaoks. See lahendus eeldab väga kõrget usaldust ja üksmeelsed kokkulepped võivad olla rasked tulema. Kooskogumise puhul võib ka küsida, kas haavatava sihtrühma inimesed on valmis selliseks kaugkanalitel põhinevaks usalduslikkuseks.

5.2.3. Jagamismajandusel ja kogukondlikkusel põhinev elukorraldus

Pensionipõlve kindlustamine ei pruugi tähendada ainult sissetuleku tagamist selleks eluetapiks. Kindlustatus võib hõlmata ka toimetulekut laiemalt. Fookusgruppides tuli välja vastumeelsus kommuuni elukorraldusele, kuna sooviti säilitada suurem iseseisvus ja

sõltumatus teistest. Samas hooldekodude puhul vastumeelsust ei väljendatud ja sooviti, et keegi aitaks korraldada pensionipõlves erinevaid töötamisvõimalusi. Fookusgrupis kasutatud juhtumianalüüside puhul sai kõige positiivsemat tagasisidet elupinna vahetamine soodsama vastu, et elukohtade hinnavahest pensionipõlves ära elada ja pensionipõlves osalise ajaga tööde tegemine.

Jagamismajandusel ja kogukondlikkusel põhinev elukorralduslahendus hõlmaks igapäevaelu korralduseks vajalikke võimalusi ja tugistruktuure pensionipõlves. Kuna see hõlmab laiemaid teenuseid kui rahaline kindlustatus, siis võiks antud lahenduste pakkujateks olla kohalikud omavalitsused, mittetulundusühingud, kogukondlikud ühendused vms. Kui elanikkond vananeb, siis väiksemad piirkonnad, kust nooremad pigem linnadesse kolivad, muutuvad orgaaniliselt pensionäride linnakuteks. Toimiva keskkonna kujundamiseks on oluline sinna juurde luua teenuste võrgustik, mis vastaks pensionile jäänud inimeste vajadustele. Toimiva teenuste infrastruktuuri olemasolul on ka tulevastel pensionäridel nendesse kogukondadesse motivatsioon kolida. Ühest küljest tuleks säilitada inimeste iseseisvus pensionipõlves, samas peaks kogukondliku lahenduse puhul olema toimiv sotsiaalse struktuur, mis põhineb kogukondlikele suhetele.

Leibkondadel peaks säilima iseseisev elamisvõimalus, kuid elamispind peaks olema pensionäri taskukohase (rendi)hinna ja kommunaalkuludega. Kuna tegu on vanemaealiste inimestega, siis on oluline ka elamispindade ligipääsetavus liikumisraskuste puhul. Selliste linnakute kujundamine aga vajaks arenduskulusid. Tegu ei tohiks olla lihtsalt nn magalarajooniga, vaid seal peaks olema vaba aja veetmise võimalused.

Oluline osa on tugiteenustel nagu arstiabi, transport, hooldusabi, kodu korrashoid, tervishoid, toitlustus, mikrokindlustuslahendused ehk siis erinevad toimetuleku kindlustamise võimalused. Antud teenuseid saaks võimaluste ja oskuste piires pakkuda kogukond ise ehk siis teenusepakkujad ja tarbijad leitaks kogukonna piires. Näiteks osakoormusega töökohad võimaldaksid pensionäril lisasissetulekut teenida, kuid samas oleks tagatud kogukonnas vajalike teenuste pakkumine. Sel viisil oleks inimestel võimalik oma kohustuste (auto jm tarbeesemed) teenida lisa ning teistel võimalik oma vajadusi rahuldada, ilma et midagi püsivalt soetama peaks. Teenuse pakkumist endasugustele lihtsustab sarnane kõneviis ja

jagatud tähendused. Oskuste puudumisel tuleks kaasata inimesi väljastpoolt kogukonda. Tööhõives püsimine aitaks säilitada ka sotsiaalseid suhteid pensionipõlves. Fookusgrupi intervjuudes tuli välja ootus, et keegi teine organiseeriks pensionieas lisatöö võimalusi, mis tähendab, et kogukonna organisatoorse poole eest peaksid vastutama konkreetsed inimesed, sest kogukondlik, omaalgatuslik toimetamine ei pruugi selle sihtrühma puhul jätkusuutlik olla.

Eelised:

- Mitterahaline pensionipõlve kindlustamise viis
- Võimaldaks säilitada pensionieas iseseisvuse
- Võimaldaks pensionieas kulusid kokku hoida
- Sotsiaalsed suhted

Antud lahenduse puhul on kriitilise tähtsusega ettevõtlikkus ja selle jätkusuutlikkus. Toimiva süsteemi sisse seadmine ja sellega harjumine võtab ilmselt aega. Kuigi nn toimetulekuteenuseid võib korraldada mõni kolmas osapool, siis teatud määral on ikkagi vajalik inimeste omaalgatuslikkus ja valmisolev kogukonda panustada (nt pakkuda oma teenuseid).

Eelnevad lahendusettepanekud on võimalikud viisid, mis suunas haavatavale sihtrühmale kindlustamisvõimaluste loomiseks võiks edasi liikuda. Kindlasti saab neid lahendusi täiendavalt kohandada, et need paremini sihtrühma vajadusi kataks. Kirjeldatud lahendused eeldavad mitmete osapoolte koostööd. Väheste kindlustatuse probleemi lahendamine eeldab süsteemset lähenemist, millesse peaks panustama erinevad osapooled (Nestor et al 2013). Kuigi initsiatiiv võiks tulla kodanikeühendustelt, uutelt teenusepakkujatelt jt, siis lahenduse järjepidevuse ja jätkusuutlikkuse tagamiseks on vajalik riigi, finantsinstitutsioonide, ettevõtete jt osapoolte kaasatus, kuna praegune finantsruum on suuresti nende poolt mõjutatud. Üksnes lahenduse olemasolu probleemi ei lahenda, siia juurde on vaja ka jaotuskanaleid ja tugistruktuure, mis aitaksid sihtrühmal nende lahendusteni jõuda ja neid edukalt kasutada.

5.4. EDASISED UURINGUD

Käesolev magistritöö keskendus haavatava sihtrühma pensionipõlve kindlustamisvõimalustele: milliseid alternatiivseid lahendusi pakutakse maailmapraktikas ning milliseid kindlustamise viise näevad enda jaoks sihtrühma esindajad. Antud magistritöö raames tehtud fookusgrupi uuringud pigem andsid sisendit selles osas, milliseid kitsaskohti peaksid väljatöötatavad teenused lahendama ja mis on ootused pensionipõlve kindlustamise osas.

Vähem keskendus antud uurimus sihtrühmaga koos uute lahenduste loomisele. Edasised uuringud peaksid olema suunatud väljatöötatud lahendusettepanekute testimisele, et hinnata nende funktsionaalsust ja potentsiaali probleemi lahendamisel. Ka digitaalsete lahenduste osas esines vastakaid seisukohti, mistõttu tasuks täiendavalt uurida ka haavatava sihtrühma valmisolekut erinevate digitaalsete lahenduste kasutamiseks. Kuna antud lahendusettepanekud on koostatud sihtrühmalt saadud sisendi ja olemasolevate alternatiivsete lahenduste kaardistuse põhjal, siis järgmiseks sammuks võiks olla ka koosloome ehk koos sihtrühma esindajatega võimalike kindlustusviiside kirjeldamisele.

Kuigi maailmapraktikas viidatakse kindlustussektori innovatsioonile, siis tasuks eraldi uurida ka siinsete ettevõtete valmisolekut uudsete ja kliendikesksemate lahenduste pakkumise osas. Eraldi vajaks käsitlemist ka kohalike omavalitsuste, mittetulundusühingute ja kogukondlike ühenduste valmisolek pensionipõlve kindlustamise viiside loomiseks ja pakkumiseks.

6. KOKKUVÕTE

Uurisin magistritöös alternatiivsed pensionipõlve kindlustamise viise haavatava sihtrühma seisukohalt, kuna nende rahaline toimetulek on juba praegusel hetkel raskendatud ja ei võimalda pensionipõlve piisavalt kindlustada. II ja III pensionisammas ei anna neile piisavalt kindlustunnet pensioni osas. Samas ei pakuta ühtegi võimalikku alternatiivi standardsetele kogumislahendustele.

Töö teoreetilises osas käsitlesin finantsialiseerumise, finantsruumi, finantskäitumise ja pensionikindlustuse digitaliseerumise teemasid ning kuidas need pensionipõlve kindlustamispraktikaid mõjutavad. Paljuski oodatakse, et inimesed otsustavad oma rahaasjade üle ratsionaalselt ja teevad pikas perspektiivis kasulikke otsuseid (Coppock 2013; Howlett et al 2008), kuid erinevad Eesti finantskirjaoskuse ja finantsteenuste kasutamise uuringud viitavad sellele, et see alati nii ei pruugi olla. Kindlustusvaldkonna digitaliseerumine ehk veebipõhiseid kindlustuslahendused, uued platvormid kindlustusteenuste pakkumiseks ja nende teenuste kasutamine kaugkanalite kaudu loob ka pensionipõlve kindlustamiseks uusi ja alternatiivseid lahendusi. Digitaalsus soodustab konkurentsi tekkimist (Alam & Perry 2002; Insurance 2020 2016), kuna uusi lahendusi on lihtsam pakkuda. Inimeste jaoks tähendaks see muuhulgas laiemat teenustevalikut, kohandatud pakkumisi, soodsamaid hindu ja teisi jaotuskanaleid (Insurance 2020 2016, The Future of... 2015, Alles 2011). Samas eeldab uute keskkondade kasutamine inimestelt ka uusi praktikaid.

Magistritöö empiirilises osas kaardistasin olemasolevaid alternatiivseid kindlustuslahendusi maailmapraktikate näitel ning uurisin, kuidas kindlustuslahendused peaksid sidustuma inimeste teiste elupraktikatega. Selleks viisin läbi fookusgrupi uuringud ja tegin olemasolevate kindlustuslahenduste leidmiseks veebipõhise otsingu. Fookusgrupi intervjuudest saadud info võimaldas saada rohkem infot haavatava sihtrühma motiivide ja väljavaadete kohta, mis on esimene samm selles osas, et seda sihtrühma silmas pidades töötada välja lahendusettepanekud alternatiivsete teenuste loomiseks. Tarbimis- ja kogumispraktikad on tugevas vastuolus. Samuti on sihtrühma ootused omavahel mõnevõrra vastuolus. See sihtrühm tajub, et pensionile jäädes peab lihtsalt uue olukorra ja rahalise seisuga kuidagi kohanema. Peamiste võimalustena nähakse töötamise jätkamist, mis tähendab

pensionile jäämise edasilükkamist, või kinnisvarasse investeerimist, mis nõuaks suurt algkapitali või laenu võtmist.

Mitmed kaardistuse käigus leitud olemasolevad kindlustuslahendused olid varakindlustusest, kuid võimaldasid siiski uurida nende teenuste ülesehitust. Leitud lahendused saab jagada kolmeks: kohandatud valmislahendused, struktuurne raamistik ning osalevad kindlustusteenused. Olulisemateks kindlustuslahenduse omadusteks on kliendikeskne lähenemine ja lahenduste pakkumine, mis võimaldaks ka piiratud sissetulekuga inimestel oma tulevikku kindlustada. Kuna tegu on üsna kompleksse sihtrühmaga, siis kaardistatud alternatiivsed lahendused vastavad vaid osaliselt nende ootustele. Loodavad lahendused peaksid arvestama inimeste käitumuslikke harjumusi ja teisi rahalisi kohustusi, et need omaks praktikaid vähegi suunavat mõju. Tugevaks mõjutajaks on ka tuttavate soovitusel ja kogemused, kuna nende kaudu kujutatakse ette ka enda pensionipõlve. Oluline on ka katta nii lühi- kui ka pikaajalised rahalised vajadused, seega peaksid loodavad lahendused olema paindlikud. Kindlustuslahenduste pakkujana tasub kaaluda kolmandaid osapooli, kellega ei seostuks finantsinstitutsioonide standardne kuvand ja kes oleksid valmis pakkuma mitmekülgsemaid lahendusi. Kindlasti tuleb silmas pidada teenuste hindasid, kuna antud sihtrühm on väga hinnatundlik.

7. SUMMARY

This master's thesis studied the alternative ways how to secure one's retirement financially in the vulnerable, less-insured target group, since their financial situation is already hard and it doesn't allow them to insure their retirement as much as needed. II and III pension pillar don't give them enough reassurance but there isn't any good alternative to the standard savings solutions either.

In the theoretical part I gave an overview of financialization, financial spaces, financial behaviour and the digitalization of retirement insurance and how they affect people's practices regarding insuring one's retirement. There seems to be an expectation that people make rational decisions that are beneficial in the long perspective (Coppock 2013; Howlett et al 2008), but different Estonian financial literacy and financial services usage surveys indicate that might not always be so. Digitalization of insurance industry - web-based insurance solutions, new platforms for offering insurance and using those services in remote channels, creates new and alternative solutions for securing one's retirement. Digitalization increases competition (Alam & Perry 2002; Insurance 2020 2016) because it is easier to offer those solutions. For people it means, among other things, a wider range of services, customized offers, favorable prices, and other distribution channels (Insurance 2020 2016, The Future of... 2015, Alles 2011). Also, using new platforms requires new practices.

In the empirical part of this thesis I mapped existing alternative insurance solutions based on examples of world practices ja researched how insurance solutions should link with people's other life practices. For that I did focus group interviews and web-based search to find existing alternative solutions. Information obtained from focus group interviews allowed to receive more detailed information about the motives and outlook of this specific vulnerable target group, which is the first step to developing the initial possible solutions for alternative services. Consumption and savings practices are in strong contradiction. Also the expectations of the target group are somewhat oppositional. People in this target group perceive that in retirement one just has to come to terms with this new situations and adapt to financial income. The main alternatives for additional income are continuing working, which means postponing

retirement or investing in real estate, which would require a large sum of initial capital or lending money.

Many alternative solutions found in the mapping were from asset insurance, but still needed to explore their service design. Found solutions can be divided into three categories: customized ready-made solutions, structural framework and participating insurance services. The most important features of the insurance solution are customer-centred approach and solutions that allow people with limited income to secure their future financially. Since it is quite complex target group, mapped alternative solutions only partially match their expectations. Developed solutions should take into account people's behavioral patterns and other financial obligations for the solutions to have at least some influence on people's practices. Strong influencer is also the recommendations of friends and their experience, which is taken as an example how one's retirement is going to be. It is important to cover short- and long-term financial needs of this target group, therefore the developed solutions should be flexible. Third parties should be considered as the insurance solution providers who don't have the standard image of financial institutions and who would be willing to offer more flexible solutions. The price of the services should be kept in mind as the target segment is very price sensitive.

VIITED

Abundance koduleht (2016). URL (kasutatud aprill 2016)

<https://www.abundanceinvestment.com/how-it-works/pensions/about-abundance-pension>

Alam, I. & C. Perry (2002). A customer-oriented new service development process. *Journal of Services Marketing*, 16(6), lk 515-534

Alles, L. (2011). Design considerations for retirement savings and retirement income products. *Pensions*, 16(1), lk 4–12.

Allianz koduleht (2016). URL (kasutatud aprill 2016)

https://www.allianz.com/en/products_solutions/sustainable_solutions/microinsurance.html/

Allianz koduleht (2016b). URL (kasutatud aprill 2016)

https://www.allianz.com/en/products_solutions/private_insurance/old_age_provision.html/

Atkinson, A. & F. Messy (2012). Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study, *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 15, OECD Publishing, Paris. URL (kasutatud aprill 2016) <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k9csfs90fr4.pdf?expires=1454691482&id=id&accname=guest&checksum=4AA277BAECC109ADD143B8118FCBF649>

Balti riikidest on kodu ostmine kodulaenu abil kõige populaarsem Eestis (2015). URL (kasutatud aprill 2016) <http://www.adaur.ee/balti-riikidest-on-kodu-ostmine-kodulaenu-abil-koige-populaarsem-eestis/>

Beck, U. (2002). *Individualization: Institutionalized Individualism and Its Social and*

Political Consequences. SAGE Publications

Beshears, J. et al. (2013). Simplification and saving. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95, lk 130–145

Benartzi, S. (2016). Behavioral Finance in Action. URL (kasutatud aprill 2016)
<http://befi.allianzgi.com/en/Topics/Documents/behavioral-finance-in-action-white-paper.pdf>

Bought by Many kodulehekülg (2016). URL (kasutatud märts 2016)
www.boughtbymany.com

Brown, D. (2014). ‘Why Nudge?’, by Cass R Sunstein. URL (kasutatud mai 2016)
<http://www.ft.com/intl/cms/s/2/3421a0be-cece-11e3-8e62-00144feabdc0.html>

Bühler, P., M. Eling, P. Maas, V. Milanova (2016). The consumer’s view of consumer protection: an empirical study of the Swiss insurance market. URL (kasutatud aprill 2016)
<http://www.svv.ch/en/node/9352>

Coughlin, J. (2016). The sharing economy: What is it and what does it mean for your retirement? URL (kasutatud aprill 2016) <https://www.ameriprise.com/retirement/insights/joe-coughlin/the-sharing-economy/>

Coppock, S. (2013). The everyday geographies of financialisation: impacts, subjects and alternatives. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 2013 (6), lk 479–500

Dervojeda et al (2013). *Accessibility Based Business Models for Peer-to-Peer Markets*. Business Innovation Observatory.

Fantato, D. (2015). ‘World’s first’ P2P pension launched, *FT Adviser*, 19. oktoober 2015. URL (kasutatud aprill 2016) <http://www.ftadviser.com/2015/10/19/pensions/world-s-first-p-p-pension-launched-Us7yqN49McoIAcnVizR3IJ/article.html>

Finantsalase kirjaoskuse uuring (2015). URL (kasutatud aprill 2016)
http://www.saarpoll.ee/UserFiles/File/Finantskirjaoskus_2015_ARUANNE_FINAL.pdf

Finantsteenused: teadlikkus ning kasutamine (2014). URL (kasutatud aprill 2016)
http://www.fi.ee/public/Finantsteenused_2014.pdf

Fraiberger, S. & A. Sundararajan (2015). Peer-to-Peer Rental Markets in the Sharing Economy. URL (kasutatud aprill 2016)
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2574337

Friensurance kodulehekülg (2016). URL (kasutatud märts 2016)
<http://www.friendsurance.com>

Galloway, I. (2009). Peer-to-Peer Lending and Community Development Finance. URL (kasutatud aprill 2016) <http://www.frbsf.org/community-development/files/wp2009-06.pdf>

Howlett, E., J. Kees, E. Kemp (2008). The Role of Self-Regulation, Future Orientation, and Financial Knowledge in Long-Term Financial Decisions. *The Journal of Consumer Affairs*, 42 (2), lk 223-242

Inselberg, K. (2014). Swedbank sulgeb üle Eesti 10 pangakontorit. Postimees, 2. mai 2014. URL (kasutatud aprill 2016) <http://majandus24.postimees.ee/2780654/swedbank-sulgeb-ule-eesti-10-pangakontorit>

Insurance 2020: Forcing the pace – The fast way to becoming a digital front-runner (2016). URL (kasutatud aprill 2016) <http://www.pwc.com/gx/en/insurance/publications/assets/pwc-life-insurance-2020.pdf>

Investeerimisfondide seadus (2004). URL (kasutatud mai 2016)
<https://www.riigiteataja.ee/akt/112072013005?leiaKehtiv>

Kiisel, M. (ilmumisel) Sotsiaalse sidustumise mustrid. Vihalemm, T. jt (toim). *Eesti ühiskond kiirenevas ajas*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.

Knip kodulehekülg (2016). URL (kasutatud märts 2016) www.knip.com

Kogumispensionide seadus (2004). URL (kasutatud mai 2016)
<https://www.riigiteataja.ee/akt/130122015080?leiaKehtiv>

Laherand, M.-L. (2008). Kvalitatiivne uurimisviis. Tallinn: Infotrükk.

Leyshon, A., R. Lee & C.C. Williams (2003). *Alternative Economic Spaces*. SAGE: London

Liamputtong, P. (2011). *Focus Group Methodology*. SAGE

Matsalu, E. (2016). Klient on kinnisvarapensioniks liiga vaene. *Äripäev*, 20. aprill 2016.

Maripuu, L. (2013). Eesti elanike finantskäitumisest. URL (kasutatud aprill 2016)
<http://www.praxis.ee/wp-content/uploads/2014/03/2013-Eesti-elanike-finantskaitumine.pdf>

Mets, M. (2015). Uus Eesti pank tärkab Monaco investorite toel. *Äripäev*, 13. aprill 2015.
URL (kasutatud aprill 2016) <http://www.aripaev.ee/uudised/2015/04/13/priit-poldoja-ja-jan-andresoo-uus-eesti-pank-panustab-jarelmaksule>

Mina. Maailm. Meedia: küsitlusuuringu toorandmed (2002-2014). TÜ ühiskonnateaduste instituut.

Nestor, M. et al (2013). Säästmisega seotud käitumuslikud aspektid ja eestlaste säästukäitumise mõjutamise võimalused. Praxis

Orusalu, G. (2016). Kui kõrget pensioni ootavad Eesti elanikud? URL (kasutatud aprill 2016)
<http://www.seb.ee/foorum/pension/kui-korget-pension-ootavad-eesti-elanikud>

Oxfordi sõnaraamat (2016). URL (kasutatud jaanuar 2016)

<http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/financialization>

Payne, S. H., J. B. Yorgason & J. P. Dew (2014). Spending Today or Saving for Tomorrow: The Influence of Family Financial Socialization on Financial Preparation for Retirement.

Journal of Family and Economic Issues, 35 (1), lk 106-118

Pellandini-Simányi, L., F. Hammer & Z. Vargha (2015). The Financialization of Everyday life or the Domestication of Finance?, *Cultural Studies*, 29(5-6), lk 733-759.

Pensionikeskuse koduleht (2016). URL (kasutatud mai 2016)

<https://www.pensionikeskus.ee/eesti-pensionisusteem/sambad-ja-nende-erinevus/>

Põldoja, P. (2013). Alternatiivne pangandus - võimalused ja õppetunnid. URL (kasutatud aprill 2016) <http://www.konverentsid.ee/wp-content/uploads/2013/04/alternatiivne-pangandus-voimalused-ja-oppetunnid.pdf>

Riikliku vanaduspensioni, kohustusliku kogumispensioni ja vabatahtliku kogumispensioni statistika (2015). URL (kasutatud mai 2016)

http://www.pensionikeskus.ee/files/dokumendid/kogumispensioni_statistika_012016.pdf

Rickwood, C. & L.White (2009). Pre-purchase decision-making for a complex service: retirement planning. *Journal of Services Marketing*, 23 (3), lk 145 - 153

Rudenko, A. (2013). The collaborative consumption on the rise: why shared economy is winning over the “capitalism of me”. *Popsop*, 16. august 2013. URL (kasutatud märts 2016)

<http://popsop.com/2013/08/the-collaborative-consumption-sharing-wins-over-ownership/>

SEB pensionivalmiduse uuring (2015). URL (kasutatud aprill 2016)

http://www.seb.ee/sites/default/files/web/files/2015.02_seb_pensionivalmiduse_uuring_est.pdf

f

Sharing economy (2016). *Investopedia*, URL (kasutatud aprill 2016)

<http://www.investopedia.com/terms/s/sharing-economy.asp>

Tan, V. (2012). Short guide to microfinance. URL (kasutatud aprill 2016)

<http://www.a4id.org/sites/default/files/files/Short%20guide%20to%20Microinsurance.pdf>

The Future of Financial Services: How disruptive innovations are reshaping the way financial services are structured, provisioned and consumed (2015). URL (kasutatud märts 2016)

http://www3.weforum.org/docs/WEF_The_future_of_financial_services.pdf

Thomson, F. & S. Dutta (2016). Financialisation: A Primer. URL (kasutatud jaanuar 2016)

<https://www.tni.org/en/publication/financialisation-a-primer>

Tuleva kodulehekülg (2016). URL (kasutatud aprill 2016) <http://tuleva.ee>

Uuring: eestlased peavad tähtsaimaks oma eluaseme kindlustamist (2015). URL (kasutatud aprill 2016) <http://kasulik.delfi.ee/news/uudised/uuring-eestlased-peavad-tahtsaimaks-oma-eluaseme-kindlustamist?id=72867873>

Vaarik, D. (2014). *Sõnumiseadja käsiraamat*. Tallinn: Memokraat

Vakker, U. (2015). Rahvamaja ja raamatukogu roll sotsiaalse sidususe loomisel Taritu piirkonna näitel. Magistritöö. Tartu Ülikool, Ühiskonnateaduste instituut.

Vihalemm, T. (2016). Fookusgrupi intervjuu. URL (kasutatud aprill 2016)

<http://samm.ut.ee/fookusgrupi-intervjuu>

Viskov, A. (2014). Võimalused ja väljakutsed finantsteenuste turul. URL (kasutatud aprill

2016) <http://www.rmp.ee/ettevotlus/kasulik/voimalused-ja-valjakutsed-finantsteenuste-turul-2014-03-27?Print=1&popUp=1>

Võsoberg, V. (2014). Pangamasinad vahetavad inimesed ja kontorid välja. *Lõunaleht*, 8. mai 2014. URL (kasutatud aprill 2016) <http://www.lounaleht.ee/?page=1&id=14348>

Zipkin, A. (2015). The Sharing Economy Attracts Older Adults. *The New York Times*, 25. september 2015. URL (kasutatud märts 2016) http://www.nytimes.com/2015/09/26/your-money/the-sharing-economy-attracts-older-adults.html?_r=1

Lisa 1: Fookusgrupi kava

Sissejuhatatus ja osalejate tutvustus (10 minutit)

Sissejuhatavad küsimused (10 minutit)

Eesmärk saada ülevaade osalejate suhtumisest traditsioonilistesse ja alternatiivsetesse pensionipõlve kindlustamisviisidesse.

1. Kui palju te olete mõelnud oma pensionipõlve peale juba?
2. Kas ja kuidas te olete oma pensionipõlve kindlustanud?
3. Kui te olete kogumise asemel alternatiive kaalunud, siis miks?

Harjutus 1: Juhusliku sõna meetod (20 minutit)

Eesmärk arutelu käigus leida uusi mõtteid, kuidas oma pensionipõlve alternatiivsetel viisidel kindlustada. Selles harjutuseks võtame aluseks ühe juhusliku sõna. Mis on teil esimesed mõtted ja seosed, mis selle sõnaga tekivad? Harjutuse teises osas leiame seosed väljaõeldud märksõnade ja algse probleemi vahel:

- Kuidas need märksõnad aitaksid lahendada algset probleemi?
- Millisele lahendusele see märksõna viitab?
- Kirjelda antud märksõna põhjal, kuidas see aitaks oma pensionipõlve kindlustada?
- Kuidas seda märksõna saaks pensionipõlve kindlustamiseks kasutada?

Teenuste omadused (15 minutit)

Eesmärk on välja selgitada, millisele elualale peaks pensionipõlve kindlustamise puhul rohkem tähelepanu pöörama ja mida kindlustuse kui finantsteenuse puhul kõige olulisemaks peetakse.

1. Mida te pensionipõlves kõige enam väärtustaksite (raha, tervis, abi majapidamistöodes vms)?
2. Millisel juhul te oleksite valmis aegsasti oma pensionipõlve kindlustama?
3. Milline peaks olema pensionipõlve kindlustamise lahendus, mida on meeldiv kasutada? Miks?
4. Milliseid panga / kindlustusseltsi poolt pakutavaid võimalusi te oma tuleviku kindlustamise puhul oluliseks peate?

Harjutus 2: Alternatiivide hindamine (20 minutit)

Eesmärk on juhtumianalüüside põhjal arutleda erinevate lahenduste realistlikkuse üle, analüüsida kas selline lahendus võiks toimida või mida peaks muutma, et antud lahendus toimiks. Juhtumid on võetud Eesti meedias ilmunud artiklitest.

- 1) Kui realistlikuks seda lahendust hindate? Miks?
- 2) Mis on selle lahenduse positiivsed aspektid?
- 3) Mis on selle lahenduse negatiivsed aspektid ja võimalikud ohukohad?

1) Mina pole küll vanur, aga peagi selleks saamas. Müüsin maha oma väga heas korras Õismäe kolmetoalise korteri, kus tipptopp remont tehtud. Asukoht hea, teine korrus, väga soe. Ostin selle asemele korteri ühte Tartumaa asulasse. Esimene korrus, äsjane sanremont, kaks tuba, pisike aialapp. Ostin ka auto, kaks aastat vana Fiati. 10 000 investeerisin kulda. Kui ma arvestan, et ma elan 88-aastaseks (kuigi nii vanaks ma ilmselt ei ela), saan ma nende kahe korteri hinnavahest rahulikult elada, kulutades iga kuu 553 eurot. Ja nii 28 aastat. Lisaks siis riiklik pension ja ka see kopikas, mis II sambasse on kogutud. Vajadusel saan ka kulda müüa. Inflatsioon muidugi on, aga ega ma seda summat siis tavalisel arvel ei hoia – ikka sellise hoiusena, kus väike intress ka tiksub. Aialapilt saab ka natuke abi, vähemalt mahlad. Mets ja poed on lähedal. Vaikne, turvaline. Internet on, auto on. Ei ole vaja klammerduda oma korteri külge – see on rumalus. Elada tuleb vastavalt võimalustele.

Allikas: <http://rahvahaal.delfi.ee/news/uudised/60-aastane-kolisin-pealinnast-maale-ja-saan-pelgalt-korteri-hinnavahest-surmani-iga-kuu-553-eurot-rohkem-kulutada?id=70761385>

2) Asta sõidab igal sügisel Tenerifele talveperioodiks elama. Asta sõnul on kergem majandada teiste talvitujatega kokku hoides. Kulude kokkuhoiuks üüritakse suuremaid kortereid ja elatakse seal siis mitmekesi. Pooleks aastaks üürides võib leida kolmetoalise korteri 500 euro eest kuus, mis on kolme peale üsna mõistlik summa. Kuna puu- ja köögivilja on palju ning see on odav, saab hakkama ka Eesti pensioniga, kuigi väike varu peab ikka olema. Muinasjutuliselt odav elu pole, ent mitte kallim kui Eestis. Tervisele mõeldes tasub reis ette võtta.

Allikas: <http://maaleht.delfi.ee/news/maaleht/elu/eesti-eakad-naasevad-pikkadelt-talvitusreisidelt-tagasi-koju?id=71285523>

3) Tuuli idee on elu teise poole kommuun, kus saab eakamaks saades sõpradega koos ühe katuse all elada. Sellega liitumisel pole oluline vanus, vaid vajadus - näiteks kui „pesa tühjeneb“ ehk ajal mil lapsed iseseisvuvad või kaaslane kaob kõrvalt või kui senine kodu jääb ootamatult tühjaks ning liiga suureks, kui kaob võimalus kellegi eest hoolitseda. Selles kommuunis hoolitseksid nooremad vanemate eest. Selline idee võiks lahendada igas vananevas ühiskonnas probleemi, kus tööelised ei suuda enam üleval pidada pensioniealisi. Kommuun nõuaks raha käivitamisel, hiljem aga enam mitte. Tegutsetaks kogukonna põhimõttel, selle toimimisse panustaks kõik oma tööga, välja arvatud vanemad liikmed, kes vajavad teiste abi. Teenuseid pole kommuunis vaja osta, kõigega saadakse ise hakkama. Üheskoos elades tullakse odavamalt toime, kantakse vabatahtlikult hoolt üksteise eest. Kõik kogukonna liikmed on ühtviisi omanikud, otsustajad, andjad ja saajad. Oma olemuselt on kommuun isemajandav, selle liikmed pakuvad ühiskonnale mitmeid teenuseid. Olgu selleks kas või lapsehoiuteenus, käsitöö valmistamine ja müük, ravimtaimede kasvatamine ja müük, toitlustamine, koolitused või isegi kirjastamine. Kogukond peaks asuma suurema linna lähistel või äärelinnas, see võimaldab hõlpsalt suhelda sõprade ja sugulastega, külastada kohvikuid ja kultuuriasutusi, pakkuda teenuseid. Oluline on polikliinikute ja haigla lähedus. Elataks nelja inimese majades, igaühel suur kaheosaline tuba vannitoaga, mille kommuuni liige kas ostab või üürib. Hind on sel puhul odavam kui pea mis tahes eelmine elamispind, üürihind madalam riiklikust pensionist. Kõigil on õigus võõrustada sõpru ja neid ka majutada. Ostetud tuba ei ole siiski päris omand, vabaturul seda müüa ei saa, toa saab tagasi osta vaid kommuun.

Allikas: <http://maaleht.delfi.ee/news/maaleht/uudised/tuuli-roosma-eakate-kommuun-on-justkui-paradiisi-eeskoda?id=66175480>

4) Eakad ameeriklased on hakanud pensionilisa teenima Uberi taksojuhi ametis, kirjutas New York Times. Paljud sõidavad taksot seetõttu, et ei saaks muidu rahaliselt hakkama, selgus Economic Policy instituudi uuringust. 73aastane Carol Sue Johnson on tööga rahul, sest see teeb ta päeva põnevamaks ning ka tasu on hea – kuus teenib ta kokku umbes 600 dollarit.

„Pole kahtlustki, et see raha teeb mu elu lihtsamaks,“ ütles ta. 66aastane pensionär, endine müügimees Dominic W. Angelo töötab ainult nädalavahetustel ja teenib 160 dollarit päevas. „Täistööajaga võiksin aastas 50 000 dollarit teenida,“ ütles ta. Vanemate inimeste sattumine taksojuhiks pole juhuslik, Uber on selle nimel ise tööd teinud. Uberi kõneisik Molly Spaeth ütles ajalehele, et ettevõtte on juba sel kuul värvanud ligi 600 juhti. Kriitikud leiavad, et Uber kasutab vanemaid inimesi ära, sest nad on valmis töötama ilma selliste õigusteta nagu tasu ületundide eest ja õigus puhkusele. Vanemad inimesed on aga sellegipoolest võimaluse eest tänulikud. Statistika järgi teevad vanemad inimesed ka vähem avariisid.

Allikas: <http://www.aripaev.ee/uudised/2016/01/25/pensionarid-teenivad-taksoapiga-lisaraha>

Lõpetamine (5 minutit)

Kas on teema kohta täiendavaid mõtteid küsimusi?

Osalejate tänamine.

Lisa 2: Fookusgrupi transkriptsioonid

Transkriptsioon 1

Mida olete praegu oma pensionipõlvele mõeldes teinud?

L45B: Mina selle II sambaga kunagi liitusin küll, aga siis kui siin mingi jama nüüd oli, ma polegi seda endale selgeks teinud, vat kui see masu oli, siis oli mingi lugu, midagi peatati ja võeti ära ja need, kas tahtsid uuesti teha... mina seda avaldust ei teinud niiet ma maksan nüüd, mis mu töökoht maksab siis mingi protsente. Enne vist maksid ise midagi juurde ja riik andis ka. Mina seda avaldust ei teinud.

L45A: Sama asi

L44: mul ka

Aga oled vaadanud ka, kui palju kogunenud on?

L45B: Seda ma ei tea.

Aga kas need sambad annavad piisava kindlustunde pensionipõlveks? Või oleks sinna juurde veel midagi vaja?

L45B: Kindlasti mitte. Ja kui see elu ja inflatsioon niimoodi edasi läheb, siis ma ei kujuta ju ettegi palju siis nagu saaks. Ja ega ma siis sinna ei jõua korjata mingeid sadu tuhandeid. III samba puhul ma ei usalda ennast, et ma selleks ajaks raha sirgeks ei lööks, kui see pensionipõlv käes on. Ja tegelikult me ei teagi ju üldse millal me pensionile saame üldse, kui nad praegu veel tahavad 68 ja 73ni viia, siis tegelikult. Värised ja käid viimase hetkeni tööl.

L44: Ei, nii vanadele pole töökohti.

L45B: Siis tuleb praegusest kinni hoida.

L44: Need lihtsalt aetakse töölt ära.

L45B: Võibolla ka jah.

Kui palju te olete üldse mõelnud sellele, millist elu te pensionipõlves elada tahaksite?

Kui te enam tööl ei käi, kuidas teie elu välja näeks?

L44: Mina tahaks küll väga rikkalt elada ja reisida. Siis peab välismaale elama minema.

L45B: Ei kujuta isegi ette, mida ma teeks.

L45A: Maarika tegi ettepaneku, et lähme Hispaaniasse elama kui pensionile jääme.

L44: No aga kui see lükatakse 70 peale, siis pagan! Tahaks siis ikka juba ennem nagu...

L45B: Ütleme nii et ratastoolis ei tahaks ikka lennukisse minna. Ei, ma ei ole küll mõelnud selle peale kunagi... Keksid seal omaette, võtad endale kanakesed juba ...

L44: Kui sul nii väike pension on, siis sa ei suuda omale neid ka osta!

L45B: Aaa, nojah... Aga midagi ikka leiab omale. Äkki laps aitab siis või...

L44: Jah, loodame laste peale.

Miks just laste peale?

L45B: Ei, ma väga ei looda lapse peale. Kui ma reisida tahan, võibolla ta siis reisile saadab mind või sanatooriumisse. Aga muidu on küll, et ma ei looda ta peale, sest ei tea, kus nad elavad selle aja peale.. Et selles mõttes peab ikka ise hakkama saama. Aga mingi aeg on ju elus vastupidi ka, et kui sa hakkad ise elama, siis vanemad toetavad lapsi ja siis nagu pärast on vastupidi. Võibolla kui ma vanadekodus elan, siis aitab mul maksu maksta.

L45A: Üldiselt saavad pensionärid... no nad on leidlikud. Minu ema saab küll hästi hakkama.

L45B: Mina vaatan samamoodi oma ema ja isa ja siis on sama lugu. Ütleme siin mingid aastad tagasigi kui pensionärid kõik rääkisid, et nad peavad kartulikoori sööma, siis ma arvan, et see ei ole üldse nii hull nagu võimendatakse.

Teised: Mhmm (noogutavad kaasa)

L45B: Sest mina siin oma ämma või oma ema ütleme siis kümme aastat tagasi, kui oli vaja raha laenuks mingit 10 000, siis nendel oli see kogu aeg olemas. Ja praegu ma tean mõlemaid, et nad suudavad hakkama saada.

L44: Ei no oleneb, kus sa pead elama pensionipõlves. Kui sa pead elama korteris, kus sa pead hästi suurt üüri maksuma...

L45B: Nojah, seal on see lugu, et kui sa pead suures korteris elama, et sa tahad oma lastele või lastelastele oma suurt 4-toalist korterit pärandada, siis kindlasti raske.

L44: Et üks on raske, vaata kui kaks pensioni tuleb, siis sa suudad ära elada.

L45B: Aga mingi ühetoalise jõuaks võibolla ära maksta.

L44: No oleneb, kui palju pensioni antakse.

L45A: Aga majaga on sama lugu

L45B: Jah, küttepuud peab ikka ostma ja elektri eest peab ikka maksuma. Ja süüa ka veel tahaks. Ei kujuta ette seda asja päris täpselt. Mis seal muud, tuleb ühe päeva proovida. Või ühe kuu 300 euroga. Riideid ju pole iga kuu vaja. Külmkapid ja mööblid ja muu on ka kõik olemas juba. Aga no võibolla me oleme siin sinisilmsed. Aga kui vaadata neid pensionäre, siis ega nad ei ela halvasti ju.

Ehk siis inimene kohaneb kõigega, kui vaja on?

L45B: Jah, mina kujutan küll ette, et

L45A: Ema sai ju väga hästi hakkama

L45B: Ei, minu töökaaslane Malle ju iga aasta reisib. Ja mitte sellised otsad, et Hispaaniad ja asjad, vaid ta ikka käib Kambodžades ja kus iganes. Aasta otsa korjab ja detsembris jälle sõidab. Elab ka korteris, kahetoalises üksinda, eksole. Eks see oleneb ikka sellest ka kui vähesega või paljuga sa siis lepid. Restoranis ei söö ja ei laia, aga...

L43: Ega selle 340 euro eest ei anna eriti laiatagi..

L45A: Nad käivad küll ju kohvikutes istumas...

L45B: Ma arvan ka, et ega see nii hull ka ei ole. Lihtsalt sa pead ise samamoodi natuke ümber mõtlema oma elu, vähemaga arvestama..

Kas te olete mõelnud lisaks, kuidas enda pensionopõlve täiendavalt kindlustada?

L45B: Mina olen kaks korterit otsnud, selle sihiga, et ma üürin nad välja. 100-200 eurot ikka juurde annab.

Aga kas oli raske nende korterite ostuks raha kokku saada või ei olnud see too hetk probleem?

L45B: Praegu ma saan seda lubada. Natukene korjad, pank ka natukene aitab ja sa tead, et sa suudad selle ära maksta. Aga ega ma rohkem osta ikka ei jõua.

L44: Korra elad hästi ja rohkem peale ei tule. Aga korterist tuleb kogu aeg peale.

L45B: Midagi sellist suurt ei tule, aga kui sa vaatad sellist kahetoalist, siis 100 eurot ikka.

L43: Kui sa ikka korralikud üürnikud sisse leiad.

L45B: Eks see ole ka, kui on pere või mis. Ega neid on ka igasuguseid.

Mis teistel mõttes?

L45A: Ei tea midagist

L43: Minul ei ole isiklikult mitte midagi. Absoluutselt.

Aga ei ole tunnet, et peaks olema ka?

L43: Ei. Kuidagi ikka saab hakkama. Peab saama. Ma ei mõtle nagu ette, ma ei planeeri. Mul pole ühtegi sammast, mul pole midagi selles mõttes.

Aga nüüd prooviks ühte natuke teistsugust harjutust. Kõik need alternatiivid on head, aga kas nende alternatiivide kõrvale peaks veel midagi olema. Ideede õhku paiskamiseks - mis seosed teil selle sõnaga tekivad - näiteks mobiiltelefon.

L43: Vajalik helistamiseks

L45B: Aga mitte hädavajalik

L43: Kui mul tavatelefoni ei ole, mitte midagi ei ole, siis ma arvan, et ta ikkagi... No nii hädavajalik ta ka pole, ma saan selle täiesti ära panna. Aga kui ta mulle selle sõna annab, siis mul tuleb kohe helistamine.

Mis mobiili omamisega seostub?

L45B: Ikkagi raha, niisama ju ei saa temaga rääkida

L45A: Kulud

L43: Siis tuleb pätikaid teha, ehk neid vastamata kõnesid

L45A: Ikkagi kuumaks

L43: aga neid on suht hea hinnaga saada selles mõttes

L45A: Jah, ega mina ka ei maksa rohkem selle eest eriti kui see kuumakse.

L43: Pakutakse väga hea hinnaga neid. Kui mul ei oleks mingeid järelmaksu või asju nendega...

L45B: Internetid ja muud ka kõik sellega seotud

Kas need internet ja muud lisad on vajalikud?

L45A: Praegu on küll hästi oluline

L45B: Hetkel ma leian küll, et see ei ole hädavajalik, aga iial ei või teada, kus su lähedased elama lähevad. et mingi hetk võib see jällegi et ta ongi sulle ikkagi vajalik.

Ehk siis sinu mobiilikasutus oleneb su lähedaste mobiilikasutusest?

L45B: Jah

Kas sellel mobiili telefoni märgil on mingi tähendus?

Kõik: Ei, kindlasti mitte.

L43: peaasi, et helistaks

L45B: jah et töötaks ja kuuleks ka, ei pea mingi olema viimasepeal.

L44: Mul on ainult helistamiseks 1 eurone pakett. Ma ei tee sellega rohkem midagi.

Paljude jaoks asjad, mis nad kodust välja minnes kindlasti kaasa võtavad on mobiiltelefon, võtmed ja rahakott.

L44: Ja prillid! Ei, telefon peab ikka alati olema, ükskõik kuhu sa satud, saad teatada või...

L45A: No olemas on küll, aga kätte mind küll alati ei saa.

L45B: Sa peidad ta ära siis kuhugi või?

L45A: Lihtsalt ta on mul käekotis või ta on mul üleval korrusel või ma õues niidan muru, siis ta on ma ei tea kus veel

L43: Ta pole käe-jala juures ütleme siis nii.

Aga kas peaks olema?

L44: Kuidas kellele. Mõni ei saa ilma telefonita, kogu aeg see kõrval, et äkki keegi helistab

L43: Minul on see variant, et minul on ta hästi tihti hääletu peal, kui ma olen tööl, siis ta on mul hääletu peal, siis ma olen kuskil õppusel, siis ta on mul hääletu peal. Et ta on mul olemas selles mõttes, aga ma ei tee taga nii palju. Et kui ma näen, et mulle on helistatud, siis ma mõtlen, kas ma helistan tagasi või mitte. Või kellel on häda majas, see helistab mulle ise uuesti.

L45B: Minul kui mul tööaeg on, siis ma ikka helistan. Pärast jah kella viite ei.

L43: Selles mõttes jah mul pole lapsevanemate numbreid nagu ka, selles mõttes tööjuures tihti jah see, et mõni lapsevanem helistab eksju. Üldjuhul ma üritan ühe nendest ikka sisse toksida ja siis ma aastate pärast kustutan neid - selle ema ja selle isa ja siis mul on terve telefon mingeid emasid ja isasid täis. Et selle kohapealt jah on ta jälle oluline.

L45B: Eks see on see lugu, et kui oluliseks me ta enda jaoks teeme. Mina näiteks elasin eelmine nädal terve nädala ilma interneti ja ilma telefonita. Ja olen täitsa elus. Ma ütlesin, et mind ei ole ja mind ei saa kätte ja nii lihtne ongi.

L43: Mina suutsin ühe korra lasteaias... Meil käis lasteaias mingi kaubapakkuja ja vaatasin ja sahmerdasin seal, nii see telefon seal kasti ääre peal oli ja sinna kasti ta kukkus ja Tallinnasse sõitis eksle. Terve nädalavahetus mul ei olnud mitte mingisugust probleemi, jumala hea elu. Ma ei mõelnud ka selle peale, et mul on telefon. Ja kui esmaspäeval siis töö juurde jõudsin, siis mõtlesin, et helistan sinna firmasse, see muidugi oli tühjaks saanud igatpidi. Ja siis kui ma selle telefoni kätte sain, siis ma vaatasin, et mul oli seal 27 vastamata kõnet. Kõikidelt nendelt kõnedelt sõnumid juurde, et kus sa oled, miks sa telefoni ei võta. Aga elu oli jumala hea.

L44: Jaa, sul on hea elu, need kes sind otsivad, need on täitsa mures!

L43: Aga no lastele ma sain öelda, et mul ei ole telefoni.

L44: See, kes väga siis muretseb, see saab lapsele helistada ja küsida

L43: Ma arvan, et need ei olnud nii olulised kõned absoluutselt, kes mulle helistasid, et oleks nüüd surmatõbi kallal.

Me oleme nüüd mingi hunniku märksõnasid kirja saanud. Panen need teie ette siia. Aga kui me nüüd võtame uuesti selle pensioniteema ette. Küsimus, et kuidas ma saan oma pensionipõlve kindlustada. Kui me vaatame neid märksõnasid, kas midagi neist võiks nagu pensioniga seostuda teie jaoks.

L45B: Mis siin ikka, väga lihtne - raha! Kulud! Hea hind!

Teised: nõustuvad kaasa

L43: Hea hind jah. Siis äkki on aeg vaadata kõik need reklaamlehed läbi, et kus poes miski asi odav ja siis võtad ühel päeval tiiru kätte, käin kõik linna poed niimoodi läbi ja otsin. Sest praegu, kui keegi ütleb mulle, et selles poes on see jumala odav, täiesti ükskõik. Sest ma ei lähe selle jaoks linna!

Et praegu on ikka mugavus olulisem?

L45B: Mugavus ja eks ajakulu ka. Võid saada selle tõesti Maximast kuskilt 2 eurot odavamalt, aga sõit, et minna nüüd Maximasse, seista järjekorras, mida kõike. Selle aja jooksul ma oleks juba kodus ja ma saaksin midagi kasulikku ette võtta.

Aga kui pensionipõlveks raha koguda, kas seal on ka see mugavus oluline, et sellega tegelemine ei võtaks sul liiga palju aega, energiat, et kõik nagu justkui koguneks ja toimiks sinu eest, et sa ei peaks liigselt muretsema? Või on see asi, mida sa tahad ikka kord nädalas vaadata?

L45B: Praegu hetkel küll ei mõtle selle peale, võibolla siis jah kui sa kodus istud, siis vaatad, et neid eurosid, kas täna on juba juurde tulnud. Hetkel küll ei ole, et tegelikult sa ei mõtle nagu... ma ei ole selle peale üldse mõelnud.

L45A: Absoluutselt

L44: Mina ka ei mõtle.

L45B: Et mis ma siin ikka ette muretsen. Ma ei tea isegi seda, mis minuga homme võib juhtuda. Kus ma olen otsapidi või mis ma teen, millega ma tegelen. See oleks nagu praegu nii iseenda koormamine, et nuputada, kuidas...

L43: Mida me vaatasime, et kaua meil pensionini aega on? Ja siis me avastasime, et mul on vist... palju mul oligi... no ikka väga palju! Ja ma ei jõua elu sees, sest seda kogu aeg tõstetakse.

L45B: Nojah ja mis sa siis ikka muretsed.

L43: Ma ei leia ka, et ma peaksin selle pärast muretsema.

L45B: Vähemalt praegu veel kõva 30 aastat vaja veel tööd teha.

L43: Praegu seda võimalust, et mul on veel lapsed koolitada ja jaa, ja nendel ei ole omaette, et nad elavad minu juures, et ma ei leia mitte ühte senti selleks, et seda panna kuskile kõrvale, isegi siis... mitte selleks, et ma saaks endale midagi lubada, et ma saaks ise reisile minna, et ikkagi ma vaatan praegu seda, et ma saaks lubada lastele seda.

L45B: Samas teistpidi ka see, et kui sa ka paneksid praegu no näiteks paned see 20 eurot omale kõrvale, hakkad pensioni korjama, siis tegelikult see praegu, mis sa selle 30 aastaga... kui sa seda hakkad siia voodimadratsi alla panema

L44: Jah, jah sellel ei ole enam seda väärtust

L45B: 20 täna, 20 homme, mõtle ma olen sellest 20 eurost teinud juba 1000 eurot selle aja peale. Mida ma saan praegu selles mõttes lubada endale siin, või lastele või... midaiganes.

Et see kohe raha kasutuselevõtt...

L45B: Et okei, elangi siis praegu palgapäevast palgapäevani, aga selles mõttes ma ka naudin praegu. Et ma ei hakka praegu muretsema seda, et mul iga palgapäev hakkab minema 20 eurot madratsi alla. Üks mis kindel, et see seisab seal madratsi all... natukene on veel aega ka eks.

Nii, mis meil veel siia kirja sai... nutikell - see oli huvitav pakkumine.

L45B: See pole sellel ajal absoluutselt mingisugune võimatu asi. Vaatame ise ka siis kogu aeg palju sul seal kontol pensioni kogub. (kõik naeravad) Käisid poes, kaks leiba...

Kas see oleks hea asi, mis aitaks rahaasjadel järge peal hoida?

L45B: Ma kujutan ette, et selle aja peale võib küll selline lugu olla et, nendel pangakaartidel on peal see punane nivoo, et palgapäeval on see nivoo lõpus ja käid ostad leiva... Pensipäeval uuesti rohelises.

L45A: Kui hakkab miinimumi jõudma, siis nutikell hakkas pssss pinisema.

L45B: Ütleb sulle, et ära osta, ära osta.

Põhimõtteliselt igaks asjaks on mingid nutiseadmed ja rakendused olemas.

L45B: Kui meie pensionile jõuame, siis ma küll ei imesta mingi nutitelefon või nutikell. See on kõik hädavajalik siis.

L43: Siis pidid kõik olema juba poolrobot inimesed siis.

L45B: Mis ju tegelikult veel on meile natuke kahjulik, sest pikendab meie iga veel - poest hakkab uusi juppe saama. (Kõik naeravad) Puusaliigeseid ja... Ma seda tehnoloogiaajakirja lugesin, et keegi seal Ameerikas juba nuputab, et kuidas vabamüüki kõik tuleb, et tunned üks päev puus nii valutab, lähed poodi ostad ära, lähed arsti juurde "pange see uus mulle". Kui pikaks saab ju niimoodi selle elukese veeretada. Pange käeliigesed uued, tehke need uued...

L45A: Oi see oleks küll kole!

Kas see oleks hea või halb?

L43: No kas see on väärt seda...

L45B: Vaata üks see 106-aastane, kes televiisoris oli, et see pole ikka päris adekvaatne enam. Ja mis see siis on, istud päev läbi diivani peal ja kuulad ainult... no sa ei näe ja...

L45A: Aga kui sa ikka oled 70 ja uut puusaliigest tahaks ikka kangesti..

L44: No jaa, siis jaa

L45B: 70 täitsa normaalne, aga kui sa veel kabe oled. 90selt aga... No praegu meie see elatustase ju vaata tõuseb igatepidi, et praegu on ju 90 täitsa normaalne, aga veel hakata oma liigeseid ja asju vahetama.. no ei teagi. Praegu siin võibolla imestame, aga siis hoiad niimoodi kahe käega kinni, et...

L44: Jaa, siis nii hea, et mõtled, ma saan järgmine aasta 90 ja ma olen nii äge veel! Ma küll juba elan vanadekodus, aga seal on nii äge elu. Kõik on samasugused krapsakad.

Jah, et sul on kõik samasugused ümber. Nii oleks vanaduspõlv päris hea ju.

L45B: Jah, siin on ju ka niimoodi vanadekodus, et nad saavad ju sellsmõttes oma pensioni eest elatud. No vähestel on see, kellele peab midagi juurde maksma. Et kui sa vist voodihaige oled või midagi.

L45A: Lehes oli täitsa tabel ju nende hindadega...

L44: Aga siin on ju 550, aga mitte keegi ei saa sellist pensioni.

550?

L44: Jah, oli kohamaks.

L45A: Aga odavamaid on ju ka.

L45B: Äkki see oleneb ka sellest, kas on mingid lamajad või midagi.

L44: Ei, see oli tavaline.

L45B: Meil Jaagu tädi oli küll, ja tema sai täitsa oma pensionist. Sellest on nüüd aastaid möödas ka küll, aga tema ütles, et ta saab täitsa oma pensionist hakkama.

L43: Samas on ju see, et minu arust on see, et omavalitsused maksavad mingi osa..

L45B: Aga see on vist siis, kui sul ei ole lapsi või.

L43: Et kui tuuakse väljaspoolt oma omavalitsust.

L45B: Aaa, et siis maksavad meie omavalitsusele.

L43: Nagu lasteaias ka pearaha. Neil mingi samasugune süsteem.

L45A: Erinevad pensionid ju ka...

L43: Jaa, kindlasti

L45A: Mõned võibolla ei tule välja oma rahadega.

L45B: Jaa, võibolla küll.

L43: Kui vaadata seda habemikku siin koridoris, siis huvitav kui palju tema üldse pensioni saab...

L45B: Et on võimalus, et üldse ei saa. Ta pole ju tööd teinud...

L45A: Ei, mingi miinimum ikka on, aga see on vist tõesti mingi 80-90.

L45B: Ühesõnaga natuke siis saad ikka ise ära teha, eksle..

L43: Annab ikka majandada 90 euroga.

L45A: Eks on näha jah kuidas ta siin majandab...

L45B: Kes missugused võimalused valib endale.

Põhimõtteliselt siin nüüd olen leidnud Eesti uudiseid uudiseid selle kohta, kuidas eesti pensionärid plaanivad kindlustada end. Teil igalühel erinev lugu. Et räägiks need korra läbi, et kui realistlikuks te sellist lahendust hindate.

L45B: Jaa, see on tuttav lugu.

L44: Mul ka väga hea variant.

Palun loe enda tekst teistele ka ette.

L44: (loeb ette)

L45B: Elu nagu lill eks!

L44: Nohh!

L45B: See on ju väga suur raha.

L44: Ja auto ju ka, siis ma lähen sealt väiksest piirkonnast kuhu tahan.

L45A: Nii on ju palju tehtud ka, et Tallinnast tulevad siia tagasi elama.

L45B: Jah, sest korteri hinnavahe on ikka mitmekordne ju.

Mis punkti te paneksite skaalal 1-5, et kui hea lahendus see on? 5 on kõige parem.

L44: Loomulikult 5! Kui mul oleks see korter, mida maha müüa.

L45B: Aga meie vanuses kui võtta loogiliselt ja kui pank aitaks, siis võibolla isegi jõuaks ju selle korter osta ja selle 30 aastaga ära maksta. Selline järelmaksu kogumine ja siis sa saad selle suurema raha selle eest. Selles mõttes jah 5 punkti, et kui sul on vahetada. Me saame maja vahetada korteri vastu - ka väike raha.

L45A: Mul ei ole maja vahetada, mul on ainult mets.

L43: Mul oli pool maja, aga selle ma andsin ka ära vennale. Et kahte maja ei jõua lihtsalt üleval pidada. Tehke mis tahate.

Nii, mis järgmine lugu on.

L45B: (loeb ette)

Enne siin keegi korra mainis ka, et läheb välismaale pensionäriks. Et tundub realistlik?

L45B: Täpselt nii ongi. Üks tuttav ka rääkis, et esimene aasta ta veel üüris oma maja ka nagu välja. Kusjuures ta ise alguses selle peale üldse ei mõelnud, vaid et jätab maja seisma, et lapsed käivad hoiavad silma peal. Aga kuna siis oli üks noor pere hädas, kellel oli mingi korterivahetus või remont ja polnud kuskil elada. Ja no ta sai veel peale üüriraha. Ja siis ta ütles, et 120 eurot, mis ta sai siis siit maja üürist, selle pani ja pani veel 200 eurot nagu veel kõrvale. Märtsis tuli koju, siis elas siin kodus, tegi natuke aiatööd, kompotte ja muud, oktoobris pakkis oma siirupid, kompotid kaasa ja läks. Riideid vaja ei ole, selles mõttes saapaid pole vaja, mingeid talvemantleid pole vaja...

Ja talvesaapad ja mantlid on kõige kallimad asjad ka, mis ostma peab...

L44: Jaa, jaa.

L45B: Mis korter nad siis üürisid, seal pesumasin ja muud olid olemas kõik. Soe on, liigesed ei valuta. Ta kartis ka väga, et vananimene, kus sa reisisid ja siis kui on otselendudega, siis ei ole mingi probleem. Nüüd on vist kolmandat aastat.

L43: Nad saavad seal üürida sama korteri või alati vahetavad?

L45B: Vot seda ma ei tea. Võibolla on lõpuks juba ka see, et on reisiseltskond, et lepivadki kokku ja lähevad ja saavad. Seal on ju ka see oktoober täpselt see aeg, kui turismihooaeg lõppeb, hinnad langevad, märtsis tuled ära, hinnad tõusevad. Võibolla sa saad ka seda sama korterit majandada.

L44: 5 punkti jälle.

L43: Jah!

L45A: Jah, Tenerifele läheks küll.

L45B: Ma ütlen 4 punkti, et kui mu abikaasa ei tahaks tulla, siis on natuke kurb

L44: Mhmm

L45B: Üksi ma ei läheks, aga kahekesi koos läheks küll.

L43: Nii mul on kommuun (loeb ette).

Kui realistlik selline lahendus tundub?

L44: Mina olen nii isekas, et mina kommuunis ei elaks. Mina olen eestlane.

L43: Ühes saates rääkis ka mitu saadet järjest ühest kommuunist. Seal olid küll nooremad, mitte päris selline. Need on nagu natukene... nende mõttemaailm peab ikka natukene teistsugune olema, et hästi palju on seal tõesti neid, kes on veganid ainult. No ma ikka päris täpselt ju ei tea, see on ikka suht ühesugune, et inimesed, kes elavad koos, et ma olen selline

natuke lillelapse tüüpi, et mul on täitsa savi kuidas ma välja lähen, mida ma teen, teistele see ei meeldi... ma ei tea...

Aga kui sul on variant, et sa nagu oma sõbrad ja lähedased kogud sinna kommuuni? Et mitte mingeid võhivõõraid.

L44: Mina tahaks ikka omaette elada.

L45A: Jah, sõbrad on head, aga siis kui nad vahest harva..

L45B: Eestlane on vist jah selline isekas ja omaette. Et ongi hambad ristis ja üksinda.. No minu seisukoht on see.

L44: No ma võin seal kommuunis tööl käia, taimi korjata, aga mitte nendega koos elada.

L45A: Nagu kloostis.

L43: Eieiei, sa võid sõpru ka külla kutsuda ja majutada

L44: Pärast see kommuun on nii suur siis. Kõik need, kes tulevad, tahavadki sinna jääda.

L45B: Ja, sul on ainult tuba seal selles mõttes.

L43: Ma miskipärast arvan, et see ei ole väga eestlaslik.

L44: Jaa, mulle tundub ka!

L45B: Aga kindlasti mingile osale vastuvõetav.

L45A: Osale jaa!

L43: Jah, need kes tahavad natuke teistmoodi, hipid ja nii. Nendel on see täiesti tavaline eksju. Ma arvan, et minule selline variant ei.

L45A: Siis peaks jub varakult ju sinna, kui nooremad ja vanemad.

Mis hinde sellele panete?

L45B: Üks. Äärmisel juhul 2.

L43: 2 mitte rohkem.

L44: Jah. Kui kuskil pole elada, siis elad siin.

L43: Aga ega ka ei tea, võibolla käib ka kunagi selline plöks ja ma mõtlengi hoopis teistmoodi.

L44: Ei me seda kunagi ei tea.

L45B: Aga täna ei.

L45A: Aga siis on Räägu laks ja mis siin muud.

L43: Täpselt. Lähen sinna "kommuuni".

See oleks parem kommuun?

L45B: Jaa, eks nad majandavad siin kõik ise selles mõttes.

Natuke on iseseisvust ikka nagu rohkem kui kuskil mujal...

L44: Jaa, jaa

L43: Aga hooldekodusse ei saagi minna niisama, kui ma saan ise endaga hakkama. Aga seal kommuunis olen see vana ja põdur ja nemad hoolitsevad ikkagi minu eest.

L45B: Aga sa pead ka oma panuse andma. Lõpuks läheb ikkagi niimoodi, et kui sa oma tööd ei saa teha, siis sa pead selle eest raha maksma. Ära andma pead sa midagi ikkagi. Tasuta seal ikka sul ei lasta olla ju.

L43: Ei, siin on, et tegutsetakse kogukonna põhimõttel, oma tööga panustavad kõik välja arvatud vanemad liikmed, kes vajavad teiste abi. Et nemad ei pea midagi tegema. Ju siis nemad on noorena oma töö juba ära teinud, nüüd siis on nende kord puhata.

See eeldab, et sa oled seal varasemalt olnud juba.

L45B: Et sina oled juba oma osa ära teinud.

L44: Jah, aga kui ma olen paha vanur inimene, siis ei taha mind keegi hooldada seal.

L43: Torisen ja porisen ja ära jooksen, eieiei.

L44: Ei see elu ei kõlba küll kuskile.

L45A: Siis peaks hakkama juba kommuuni kokku panema, et hakkame siis varakult toimima.

L44: Ja siis sa pead ennast ikkagi võibolla muutma, et nendega läbi saada.

L45B: Vanana pigem lähed lapseks tagasi, et veel raskemaks, kui praegu suudad.

L43: Jah, et kui sa oled normaalne vana inimene, kes saab sõbralikult läbi, hoiab lapsi, midaiganes, siis ma panustan ju sellesse.

L44: Aga kui sa oled selline, et sa ei saa enam midagi, siis sind ei taheta küll sinna.

L43: Saamatu, ei sa millegiga hakkama, no kellel sellist vaja on?

Ja kui me selle viimase loo nüüd võtame.

L43: (loeb ette).

L44: Jah, ma võin kohe minna!

L45B: See on pigem mõeldavam kui see lugu. Ja ta ei pea siis selles mõttes olema ju taksoteenus, ta võib olla ükskõik missugune teenus, hetkel teenus mis vajatakse ja mida ma suudan pakkuda. Kasvõi natuke selline väike, et ma tervet kohta ei jaksa...

L44: Jah, et teen siis kui mul on vaja.

L45B: Sellega ma olen nõus, et mingisugust lisaraha teenida.

L43: Kui sealt muidugi maksusi maha enam ei võeta onju.

L44: Mustalt, mustalt tuleb teha!

L43: Ei, ei see ei ole. See on äpiga.

L45B: Kui sa mingisuguse väikese koormusega töötad, siis sul ei võeta ju maksu maha. Sest pensionilt läheb tulumaks maha. Ei, kui sa täiskohaga lähed tööle, siis sa maksad nagu töökoha põhiselt ka veel maksu. Aga muidu on pensioni pealt maksud ja kui sa teed mingit väikest otsa, siis nagu ei lähe.

L43: Okei, siis ma hakkan väikseid lupsusi tegema!

L45B: Noh, see on täna nii, aga mis on aastate pärast, seda me ei tea. Et siis äkki paned täie laksuga igalt kroonilt.

Kuidas seda võimalust hindate?

L44: Mina panen ikka viie.

L45B: Jah, niuke neli.

L45A: Ma ka vist 4 paneks.

Mis seal puudu jääb siis, et 4?

L45A: Nojaa, meil ei olegi sellist asja praegu. Seega ei kujuta ette praegu, et mul tuleb võtab keegi äpiga ühendust...

L44: Mulle sobiks selleks mobiil.

L45A: Jah seda ka. Siin sõidetud küll öösiti, et pole probleemi.

L44: Jah, ma arvan ka.

L43: Kui ma ikka adekvaatne olen sõitma niimoodi.

L44: Teatud vanuses eks. Jah, jah!

L43: No kui sa ise vaatad seda vanainimest kes seal roolis istub nii, et ei näe väljagi ja sõidab mälu järgi. Ja siis sa mõtled, miks tal on load? Miks tal on load? Ta on nii ohtlik siin!

L45B: No nüüd ma mõtlen teistmoodi sellele, et äkki ta teenib lisa. (kõik naeravad) Ja ma annan talle palju rohkem andeks.

L45A: Ei, see on päris hea ikka jah.

L45B: Nojah, see on see, kas sul on tervist ja kas sa oled adekvaatne.

L43: Ma ise võin ju tunduda endale täitsa adekvaatne.

Aga kas keegi peaks siis nagu neid eakate töökohti korraldama või organiseerima, kui me räägime mingitest äppidest ja muust.

L45B: No tore oleks, kui oleks keegi. Nagu siuke oskaja, no sama mingi äpi looja või keegi, et käima saada see.

L43: Jah, et järje peale aitaks.

L45B: No lood näiteks mingi meeskonna, et näe 10 pensionäri, lepime kokku, kasvõi jagad näiteks päevad ära, igaüks teeb mingid päevad.

Te ise oleksite valmis seal osalema niimoodi?

L45B: Ma küll arvan, et oleks.

L43: Jah, kui sinnamaani veab. Ja tervist selles mõttes on.

Seal vist treviserisk see kõige suurem.

L45B: Jah, et sa pead ikka adekvaatne olema.

L45A: Ja sul peab ikka auto ka olema!

Et siis kõik need alternatiivid kokku võtta, siis kõigepealt elamine soodama vastu, ostad auto, käid puhkusereisidel ja kui üldse enam ei mõika, siis kommuuni?

L43: Ei, kommuuni ikka ei läheks.

L45B: No sinna kommuuni sa jah ikka satud vist siis, kui sul kedagi ei ole.

L43: Ma arvan, et Räägule vist satub ikka lihtsamini kui kusagile kommuuni. Sul on seal suhelda, sul on seal omavanused... midaiganes. See aeg on ju üks nendel.

L45B: No kõik käivad ju tööl, sa oleks päevad läbi üksi. Kasvõi see, et sul on kellegiga rääkida, keegi tegeleb sinuga, huviringid ja terapeudid ja kes seal käivad.

Mingid äpid ja muud sellised, kui valmis te oleksite ise kasutama neid?

L45B: See on võibolla just mingisugune teenusepakkumine, et kui sa oled... alati on ju lapsehoidmine, sama nagu võrdne selle autojuhtimisega. Noortel ju samamoodi lapsed jäävad haigeks, aga sul on selline töö, et sa ei saa ära jääda, siis vanavanemad ju ikka. Kasvõi selline teenus. See autojuhtimine on muidugi kõige parem näide.

L45A: Ei ole nagu üldse selle peale mõelnudki... Siis kui häda käes on, siis hakkad mõtlema selle peale.

L43: Aga just et kui ma praegu mõtlen, et mis see üldse olla võiks, et mida ma nagu suudaks või oskaks pensionipõlves nii hästi teha? Või et kui vajalik ma mingisuguse teenuse pakkumiseks olen? Sest ei teagi ju, et nad midagi pakuksid praegu ju.

L45B: Noh, koovad.

L44: Aga see on ka ainukene käsitöö.

L45A: Selleks ajaks on ka nii ummistunud see.

L44: Aga minu tutvusringkonnas ma ei tea kedagi, kes nagu pakuks üldse midagi mingisugust varianti. Kui ma veel siin korteris elasin ja lapsed olid väikesed, siis see naabritädi ikka käis, et kui sul on vaja kuhugi minna või midagi, too lapsed minu juurde, küll ma nad ära vaatan.

Siis ükskord oligi. No kaua ma seal poes olin, mingi 10 minutit ja tagasi, ja ta pidi südamerabanduse saama, sest need jooksid diivani otsa peal, aknalaua peal. Issand jumal, ma tapan vana inimese ära eksole.

L45A: No mul tädi on, tema hirmsasti kasvatab seal oma juurikaid ja asju. Ja ta majandab sellega endale lisa.

L43: AGa ma just mõtlen kui teenuse pakkumine.

L45A: Ei ta jah ei müü nagu midagi. Ainult endale.

L43: No see peab jälle olema see tutvusringkond või kes seal ostab su käest või käid seal kuskil müümas. See jälle eeldab seda autot. Et kui ma kuhugi asutustesse üritan oma saadusi hakata müüma, siis see nõuab ühte tõendit ja teist tõendit.

L45A: Siis sa pead ikka palju seda tegema ja siis sa ei jaksa seda ja... Ainult enda tarbeks jah.

Kas on veel mõtteid lõpetuseks?

L45B: See on ikka see olukord, et kui vaja, siis leiad lahenduse. Et on ju ennegi nii olnud, et mingi hetk on sul aeg selline, et ei tea mis saab. Pole vaja ette muretseda.

L44: Jah, minu arust ka.

L45B: Lahendused tulevad ise.

L43: Jah. Peale mõõna tuleb alati tõus.

Transkriptsioon 2

Mina kirjutan oma magistritöös siis niiöelda teistsugustest pensionipõlve kindlustamise viisidest, ehk siis võimalustest mitte pensionifondid. Esimesed lahendused, mis pensionipõlve kindlustamiseks pakutakse on see II samm, III samm, mis on nõ standard. Paljude jaoks nagu erinevad uuringud ja vestlused on näidanud, ei ole see see, mida nad usaldavad, mida nad tahavad, leiavad, et see tagab neile piisava. Aga nüüd ongi küsimus, et mis siis tagaks selle piisava? Mina siis üritan neid lahendusi või neid ideid leida.

T44A: Te olete väga vales kohas. Sest lasteaiaõpetajad ei saa mitte kuidagi oma pensionipõlve kindlustada.

T48: Kinnisvara.

T44A: Kinnisvara, või et võtangi kätte ja saangi oma palgast näiteks 25% kõrvale panna.

T48: Aga see ei päästa, sest inflatsioon sööb ära.

T44A: No jaa, aga siis ma võtangi kätte ja saangi selle eest omale midagi jällegi soetada.

T48: Aga see ei päästa su vanaduspõlve.

T44A: Aga on odavamaid riike, näiteks lõunapool, kuhu ma pensionipõlves lähen.

T44B: Müüd kinnisvara maha ja sõidad.

T48: Number üks on ikkagi ainult kinnisvara.

T44A: Jaa, ja see ongi sinu enda see, mitte lastele. Tegelikult on, kui sa mõtled sellele, et sa pead seda parandama hakkama, siis tegelikult olgem ausad, vaevleb see inimene ikkagi surmani vaesuses, kui ta selle kõik lastele jätab. Kui ta tahab ise elada pensionipõlves, siis ta teebki nii, et müüb maha, vaatab kas siis kolib minema või võtab kätte, naudib siin natuke väiksemas elamises elu.

Aga kuidas te seni olete kindlustanud?

T40: Selles mõttes, et mul on kinnisvara, aga see on laenuga soetatud kinnisvara. Et selles mõttes ma isegi ei ole mõelnud, et kas ma selle jätan siis lastele või... et sinnamaani ma pole isegi mõelnud. Praegu on see selle mõttega, et seal elada. Mis seal edasi saab, seda ma ei tea. Aga ma pole kordagi selle peale tulnud, et...

T48: No mina rumal tegin... mis see kohustuslik on... see teine. Minul ei olnud see kohustuslik, aga mehega mõtlesime, et mees ei tee, mina teen. Olgu siis ühel hullul, eksole. Aga see tundub täiesti mõttetu olevat nagu. Päris palju tuleb seal isegi kuus ju maksta, isegi

meie palga pealt. Ma olen vaadanud, et mingi 20 eurot isegi või kuskil. No aga kui sa võtad et sa kuskil 100 eurot iga aasta, tegelikult nagu ei näe ju...

T40: Kõige kurvem on selle asja juures, see, et sa ei ole kindel, et sa selle kätte saad.

T44A: Sest nad ütlevad, et see hooldustasu, see hooldamine on nii kõrge, et...

T40: No et juhtub lihtsalt nagu tuli masu eksole, võtsid lihtsalt niisama selle riigi poolse maksmise ära, lihtsalt õhust, keegi ütles, et nüüd võtame, ei olnud mul vaja panka minna, allkirja anda, ei küsitud minu käest midagi. Ma eeldan, ma kardan, et selle rahaga juhtub midagi, tuleb järgmine masu ja...

T44B: No see väärtus juba kukub, mis sul seal on. Ma ei tea millal me pensionile jääme, oma 30 aasta pärast pensionile, no siis seal polegi midagi.

T48: Tal ei paista perspektiivi olevat, et ta tulevikus sind toetaks.

T44B: Mul on ka vabatahtlikult see.

T44A: Aga mina tegin selle samba siis, kui ma ootasin Agnest ja siis mulle soovitati, sest olin lapse kõrvalt kodus ja siis mingi aeg riik maksis.

T48: Aga see on niivõrd väike osa, et see sind ei päästa ju.

T44A: No mis siis, ei päästa muidugi, aga no väike selline boonus siis.

T44B: Isal mul oli see II samm eksole, tal oli seal... ma ei tea, millal ta koguma hakkas seal. Tal oli 2000 eurot ja siis kui ema sai kätte selle, siis sealt läksid ju kõik maksud maha. Mingi 1000 millegagi...

T40: Asjaajamist oli rohkem kui raha väärt.

T44B: Jaajaa.

T48: No 1000 on isegi palju veel.

T44B: Ema vist ei saanudki valida... või emale ikka pakuti ka seda varianti, et sa teed selle lepingu ja siis sa iga kuu siis saad näiteks 50 eurot. Aga nii väikse summa pealt on täiesti mõttetu see. Võttis korraga välja ja...

T40: Ja kaotas praktiliselt poole.

T44B: Jah.

Aga kuidas peaks II samm olema, et sealt annaks koguda? Mis seal peaks teisiti olema?

T44A: Nad praegu võtavad sealt hooldustasu nagu ma aru saan, iga firma. Kas sa teed pangas või kindlustuses, nad võtavad sealt mingi hooldustasu.

T48: Võibolla päästaks ainult sel juhul, kui sa maksad ja kui sinu raha investeeritakse, siis ta vähemalt ei lange.

T44A: Seal peaks olema garantii sissemaksetele.

T48: Jaa!

T44A: Vat see just, et sa maksad. Et sellel peaks olema garantii. Sinu raha tegelikult jääb sulle alles. Pank ju nagunii saab intresse sealt. Ta saab ju alguses kui ta paneb selle raha...

T48: Inflatsioon, mis 10 aasta pärast juhtub, et kui ma täna maksan 30 eurot nagu, siis 10 aasta pärast see 30 eurot on nagu viiekas, kui me käibelt majandust vaatame. Aga minu jaoks peaks ikka jääma selle 30 tasemele.

T44A: Teiseks on see, et kui pank võtab kätte ja teeb operatsioone sinu rahaga, siis tegelikult ta peaks sulle ikkagi maksma. Sest isegi kui ta kaotab, siis pank peaks oma raha kaotama.

T48: Ütleme, et ta võiks siis seotud olla kasvõi miinimumpalgaga, mis on meil praegu äkki...

T44A: Keskmise palgaga äkki hoopis!

T48: Ei, no kasvõi miinimumpalga järgi. No selles suhtes ta võiks olla mingi asjaga seotud. Et kui ta on 400, ma maksan praegu see 20, see on siis mis... 5%. Et see minu raha, see peakski olema kogu aeg see sama protsent miinimum või sellest keskmisest palgast. Et kui ma tulevikus saan, siis ta tõusebki minuga kaasa eksole. Et siis ma tunnetaks, et ta oleks siiski mingisugune kindlus. Aga lihtsalt teda maksta selleks et ta... no minul on... no ma olen juba nii vana inimene, et minul selline näide nagu elukindlustus nagu kunagi oli. Et kui me saime 85 rubla palka, sõbranna tegi, mina ei teinud. Ta pidi siis 10 minuarust rubla iga kuu loovutama, see oli viie aasta peale. Aga 10 rubla ikkagi oli suhteliselt suur summa, kui praegu võtame, et oleks 800 ja ma peaksin 100 ära iga kuu maksma eksole, see oleks nagu päris valus makse, eksole. Aga mina siis rahulikult nautisin seda elu selle rahaga ja tema sai siis kui see ära lõppes, mis ta sai... kas 1000 või mis see 500 oli... no ta sai omale võibolla kingad osta. Et see oli nagu nii nukker tegelikult, et ta oli tõesti viis aastat pingutanud kogu aeg ja see 10 oli ikka väga suur raha rubla ajal, ja no see teeb nagu ettevaatlikuks. Aga kui ta millegiga seotud oleks, oleks okei. Arvestades meie majanduslikku olukorda, ta võiks ju selles suhtes kindlustada, et see üks korter, milles me elame, mis on praegu nagu pangalaenuga, et see on siis nagu sinu pere korter, et noh võibolla lapsed saavad 10, 15, siis võiks juba mõelda natuke nagu enda peale ka. Siis jääb lastele midagi, ikka pärandatakse. Et sa saaks tõesti selle teise korteri kõrvalt võtta, mis sul on kas välja üüritud või mida iganes, et sa jõuaksid seda nagu maksta, et see olekski siis sinu võibolla konkreetne tagatis. See, mis on sinu normaalne

elamispind, seda sa ikka ei saa oma tagatiseks panna. Isegi mitte nagu teenida selle teise korteriga, aga kui sul tekib selline konkreetne kriis, siis sa saad seda müüa.

T44A: Nimelt, et kui on vaja näiteks hooldushaiglaski olla ja lastel pole raha, siis see vanema kinnisvara ongi no tema hooldamiseks. Et ma leian, et inimene on elanud, et miks peaks nagu kõik jääma lastele. Ma rääkisin seda oma emale seda juttu, et see ongi sinu oma, sina oma korteri, oma majaosaga, sina ise otsustadki. Et võibolla kui on vaja, siis müüdki maha, aga see ongi selle jaoks, et sinul on abi vaja, mitte ei mõtle oma lastele ja lastelastele, ise ikka elad viletsuses ja vaatad siis kus saad. No näiteks selline.

T48: Aga ma oleks selle suhtes ettevaatlik, et vat seda korterit ma ei tahaks müüa, selles mõttes, et ma müün ta maha, lähen sinna hooldushaiglasse, ega see pole kindel, mis seal minuga tehakse või kaua mind seal hoitakse. Võibolla lõpuks on lapsed põõsa all, ise ka põõsa all. Seal peaks nagu mingi lisatagatis olema, mida tega. Aga seda kahjuks palk ei võimalda. Sest ütleme keskel läbi sa vist pangalaenu 300 pead ikka maksma. No normaalse korteri puhul umbes keskel läbi 300 eksole.

T40: No tegelt see 300 on ka miinimum. No see 300 on nagu kõige väiksem summa, mida maksta. Mustamäe korter, mitte uue maja korter. Uue maja korterid on üle 500.

T48: Aga 500 leida selle kõige kõrvalt on suht nagu võimatu.

T44B: Me ei saa laenu sellekski.

T48: Meie vanuses ei antagi! Niiet see ongi see, et kui sa ei ole ärimees-investor, mis võib ka ju tähendada seda, et kõik võib lennata vastu taevast, siis jääb loota ainult juhusele ja vanajumalale.

T44A: Tegelikult me oleme ikka kaitsetud, ütleme niimoodi. Vanadusepõlvest me ei tea mitte midagi...

T48: Me ei suudagi välja mõelda mingit sellist asja, mis meid kindlustaks.

T44A: Meil ei olegi mingit sellist kindlust. Pere peale ka loota ei saa, sest nagu see on, ring saab täis. Nad ka ei taha elada oma vanematega koos, nad lähevad jälle sama rada, et nad võtavad laenu, ostavad endale korteri laenuga, sest vanemad ju elavad omaette, lapsed elavad omaette. Tegelikult jälle seda sama ringi.

Tegelikult huvitav, et sa seda ütled, sest suur osa ootab just, et nende lapsed hakkavad pensionieas neid üleval pidama.

T44A: Aga me ei saa seda tahta ju.

T48: See on selline haige mõtlemine. Sest terve elu sa ju oma lastele tahaks nagu parimat ja siis oled nagu mingisugune kivi tal kaevu otsas seal.

T44A: See ongi mis ma ütlen, et see korter siis võikski nagu olla minu tagatis. Et ma ei jääks nagu lastele niimoodi. Et ühel hetkel juhtub midagi ja siis ma olen seal ja ütlen, et toodagu mulle nüüd.

Et vanaduspõlves on ka see rahaline iseseisvus oluline?

T44A: No ma küll arvan jah. Pigem tulgu need rõõmsad lapsed mind kuhugi vaatama, kui ma olen seal kodus ja kõik on lõpuks närvilised. Me ei tea ju kunagi, kuidas kellegi lõpp tuleb.

T44B: Kõik ju tegelikult kindlustavad nagu, ma mõtlen teistest ühiskondadest ka ju. Et sul ongi need omad kindlustused ja asjad, mida sa kogudki, et vanaduspõlv on normaalne, et seal ka kas need lapsed peavad sind ülevad, tegelikult ei pea ju.

T40: Meil Eesti riigis lihtsalt ongi see, et kui isa on joodik ja last pole elu sees näinud, aga siis kui pensioni jõuab, siis midagi vaja maksta on, siis otsitakse lapsed üles, et nüüd makske. Et kuigi ise pole lillegi liigutanud lapse heaks. Et ongi seaduse järgi ja selle pärast nad eeldavadki, et lapsed pensionieas peavad üleval veel vanemaid.

T44A: Mis veel on, et kui mul on see eluasemelaen, siis ma olen selle kindlustanud. Et minuga midagi juhtub, siis laen ei jää lastele. Samamoodi on mul veel elukindlustus tehtud, et kui minuga midagi juhtub ja vigane olen...

T44B: Mul ei ole laenu.

T48: Aga selle peale sa ei saa ka loota, sest tekib muudkui nii palju uusi toredaid haigusi, mis sinna elukindlustuse alla ei lähe.

T44A: No muidugi ei saa, aga... Aga vähemalt miski, natukenegi! Need on mõeldud justnimelt selle jaoks, et laste nimel mõeldud. Et lastel ei oleks siis raske.

T40: Meil abikaasaga on nii, et kui kummagiga midagi juhtub, siis pool laenu kustutatakse.

T48: No see laenukindlustustamine on kõige olulisem, aga see nagu ei aita...

Et pensionieaks on sul see laen makstud, oled veel elus ja terve ja mis siis saab?

T40: No siis ongi, et müün oma kinnisvara maha. Ostan endale väiksema korteri, ühetoalise.

T44A: No näiteks jah.

T40: Lähevad kulud väiksemaks, no kommunaalid.

T48: Aga tihti ühetoalised maksavad suht sama palju kui...

T40: No kõike saab valida eksole.

T44B: Ostad siis siukse korteri, kus sul kommunaalid on väiksed. Ei pea elama mingis 70 või 100 ruuduses korteris.

T40: Et sellest on suur abi nagu, kui kulud lähevad väiksemaks.

T44A: Või vahetad elukohta.

T40: Kolid Tallinnast väiksemasse kohta.

T44B: Võtad Paldiskisse korteri ja elad seal.

Põhimõtteliselt kohaned oma rahaliste võimaluste järgi lihtsalt.

T44A: No sa ei saa ju muudmoodi. Sest sissetulekute suurendamine meie ametiposti juures, ütleme, on ju tegelikult ikka praktiliselt võimatu. Kui ma käiksin ka tööl teises lasteaias, poolteist kohta võtaksin, või veel ühte kohta tegemas, siis see palk oleks ikka selline parajalt niru, et ma ei suudaks seda teist palka kõrvale panna.

T40: Oma tervis ja see maksab ka midagi.

T44A: Ja tekib küsimus, et millal seda kohta veel teen.

T40: Siis tekib veel see küsimus, kus sa seda raha kulutad! Sul pole aega seda kulutadaagi!

T44B: Säästadki!

T44A: Tegelikult elu näitab, mida rohkem töötad, seda rohkem kulub. Sest kuluvad kõik need asjad, teiseks on, mis sa ostad, sa püüad ju kõigega kiiremini toime tulla. Lapsed kasvavad sul selle aja sees ja nemad nõuavad midagi oma. Et paratamatult selle peale ikka kulub.

T40: Ainuke variant on, et panedki siis sukasäärde. Reaalselt raha tõstad kuhugi seifi. No selles mõttes.

T44B: Linade vahele.

T44A: Ostad kalliskive või kulda eksole.

Aga see raha kõrvale panemine, kas seal on oluline just see, et sul on seal see füüsiliselt raha käes ja sa paned selle kohta, kus sina tead, et see raha on?

T40: Ja siis kuu lõpus loendad palju on. (kõik naeravad)

T44A: Tegelikult öeldakse just seda, et raha peab olema sul füüsiliselt käes ka. Sellepärast, et mida rohkem sina raha loed... mina natuke usun sellesse, sest pangas on see mingisugune number seal...

T40: Õhk.

T44A: Õhk, mis haihtub vahepeal seal võibolla.

T44B: Pilveteenus.

T44A: Pilveteenus just! Nii, aga kui sul on reaalselt pandud, siis sa reaalselt näed, kuidas see kasvab. Tegelikult sa sealt purgist ei taha seda raha võtta.

T40: Sest et nagu näiteks ma oma lapse see rahakassa ja ma pidin ta käest võtma a la 5 eurot. Ja ma mõtlesin, et ma heast südamest... seal olid sendid ja seal oli paberraha. Et ma võtan ühe eurosed mündid, 5 üheeurost münti. Ta ei olnud nõus! Aga kui ma võtan paberraha, see oli üks tükk tema jaoks, selle ta oli nõus ära andma. Aga viis üheeurost münti, kindel ei. Näiteks, härti harva on mul sularaha rahakotis, kui ma lähen poodi, siis ma näen, kuidas jääb auk, siis ma jätan mingid asjad lihtsalt ostmata, aga kui ma maksan kaardiga, siis pole vahet. Ja ma tegin ükskord isegi niimoodi, et mul oli toiduraha peale kulutada a la 50 eurot ja ma võtsin 50 eurot kaardiga välja, läksin poodi selle paber 50 euroga. Ja arvutasin, sest ma ei saanud rohkem osta, sest mul oli paberraha.

Kuidas teistel selle paberrahaga?

T44A: Ma olen ka nii teinud. Kusjuures see hästi distsiplineerib. Sest esiteks, ma ei taha seda 50st lahti teha. Kui sa oled selle lahti teinud ja oled 20 vastu saanud, siis ikka annad neid väiksemaid ära ja seda 20 hoiad. Ja tegelikult see distsiplineerib jumala hästi, et ma mõtlesin, et ei ole midagi, lähen jälle sularaha välja võtma.

T48: Aga see on jällegi see psühholoogiline hetk, et keegi võiks sind jälgida kõrvalt, sest siin on see libe tee, et ma küll täna hoian ja homme hoian, aga ükspäev on nii, et ahhh, kaua ma jaman siin! Ja ikkagi lähed kuskilt. Sest lõpuks on see, et rohkem kulutada ei saa, kui sul on või sa oled teeninud.

T40: Aga siis jääb 50 eurot alles. Me tegime aasta aega, mul oli söögiraha võetud sularahas välja.

T44A: Plaan tuleb teha.

T40: Ja siis ma hakkasin kokku hoidma, hakkasin oma kulusid üles kirjutama, mis arvutas välja...

T48: Aga jälgid ikkagi neid kulusid ja hoiad kontrolli all rohkem selle pärast, et toime tulla.

T40: Aga ma tahtsingi, et mul jääks mingi summa järgi

T48: Siis sa säästad selle kahese tõstad ära ja samamoodi saab ju nii, et sa tõstad ta ükskõik selle oma hoiuse peale.

T40: Aga palju paremini distsiplineerib, kui ma hoian seda käes.

T48: Mind distsiplineerib see samamoodi, et ongi... sa ju koguaeg ei jõua ju säästa. Et kui pangatöötajad tegelikult räägivad, et tehke endale need graafikud ja säästke. No inimene tahab

end ükskord ju normaalselt ka tunda. Ja tegelikult pigem on nii, et kui sul on palgapäev, siis sa ikkagi ostad ja larestad, eksole, siis elad natuke aega normaalselt, siis vaatad, et palgapäevani on natuke aega, et tõmbame siis nüüd tagasi natuekene. Et siis nagu vaatad ja planeerid, et sul see oleks. Ma arvan, et need asjad on kõik pöördvõrdelised. Igaühel oma stiil.

T44A: Maksad kaardiga, maksad sina lahkemalt, maksad sularahad, hoiad rohkem.

T48: Aga ega sa sealt üle ikkagi ei maksa, sest sa näed, et kui sul ikkagi raha hakkab otsa lõppema...

T44A: Maksad ilusasti ühe nädala 100ga ära pole probleemi, aga kui sa reaalselt pead 50...

T40: Sellepärast ongi selle pensionifondiga ka nii, et internetis vaatan, et oi mul on seal 3000 eurot juba kogunenud. Kui mul oleks 3000 eurot kodus karbi sees, oleks tunne palju parem.

T48: Aga vaata 30 aasta pärast nagu ei ole. Et nagu euro ju tuli, sa andsid oma lapsele viieka. Ja see oli nagu päris normaalne raha, mis sa talle andsid. Ise mõtlesid sealjuures, et ohsaa pagan, ma oleks enne ju ainult 25 krooni talle andnud, 75 ma poleks talle küll andnud. Nüüd kui laps küsib su käest nagu raha, siis viiekat on küll piinlik nagu rahakotist välja võtta, sa ju tead, et ta ei saa selle eest reaalselt midagi. Ta ei saa ei kinopiletit... no jäätise saaks osta. Aga teismelisena jäätist ka ei saa enam osta. No aga mõtle siis, mis sa siis annaks talle või kuidas see oleks parem, kui sa annad talle kuuraha või sa annad talle jupiti või... no siis annadki vastavalt sellele, et kui sul on, siis annad ja kui ei ole, siis ei anna. Ja ongi kõik. Ja siis ei saa ja ootab järgmine kuu.

T44A: Mul veel veab, saan nädalas 2 eurot anda talle.

T40: Ta oleks palju õnnelikum, kui sa annaksid eurose ja eurose, mitte ühe kahese.

T44B: Kunagi oli Pauli kuuraha 25 krooni. Tiiu järgi võtsin. Ta ütles, et tal on 3 last, kui ta igaühele annaks nii nagu nad ise tahavad, siis ta ei mängi välja. Igaüks sai 25.

T48: Aga ma ei tea, kas lastekaitseseadus on juba väljas või mitte. Soomes on nii...

T40: Sa pead selle lapse raha ära andma.

T48: Minu oma ükspäev tuli koju ja ütles, et see 50 eurot tuleb tema kätte anda. Ja Soomes tegelikult ma tean, et on niimoodi, et kas see on 40 või palju see oli mingi aeg tagasi, et vanem on kohustatud sularaha andma lapse kätte. See on tema isiklikud kulutused ja ongi kõik.

T44A: No ei ole! Ma ei ole nõus!

T48: Sina ei pea nõus olema. Kui seadus näeb ette, siis sa pead tegema. See on ju tegelikult nii, et sa pead kõikidele ju maksma enne. Kõik nõuavad, kõik tahavad, vaat viid oma ema

vanadekodusse küsitakse kaheksa tonni, või 800 tähendab. Aga tegelikult kui sa vaatad, kui palju sinu elatusmiinimum peaks olema, et sulle keegi hakkaks eksole...

T44A: Et kellele sina ise kätt sirutad, et kuule, minu sissetulek ka paluks.

T48: Et last sa pead üleval hoidma ja vanemaid pead üleval hoidma. Kes mind üleval peab? Isegi kui ma olen töötav inimene. Aga kui sa kõik pead ära jaotama.

T44B: Ma ei teagi, palju sul kätte peab jääma.

T48: See on vist mingi 200.

T44A: Ja kui sa oled juba kättesaanud, siis kui sa annad niimoodi ära lapsele ja kõigile, siis pole enam ühegi lastekaitse asi enam, mida see laps sööb. Peaasi et sa raha oled ära andnud jah? Aga ei, on, on, ühel hetkel on lapsed näljased, pole kodus süüa saanud.

T48: Ei, see ongi kohustus anda talle taskuraha. See on sama seadus nagu on selle elatusrahaga, mõistus tõgub seda uskumast, aga tõesti ta nii on praegu, et kui on vanemalt välja nõutud näiteks kummalegi lapsele 230 eurot näiteks, aga vanem saab 400 palka, siis ta on 60 eurot riigivõlglane.

T40: Ja nii ongi.

T44A: See pole normaalne.

T48: Jah, aga see on praegu nii. Ma uurisin, küsisin advokaadi käest.

T40: Ta päästeametis töötab, ta saab 800 eurot palka ja kaks last ja ta peab üle 800 euro maksma.

T44A: Aga miks ta nii palju peab maksma?

T40: No ära küsi.

T44B: Aga vanasti oli, et mingi protsent...

T40: Oli, aga nüüd enam ei ole.

T44B: Kui oli mitu last, siis maksimum võis olla kuni 33 protsenti palgast. Ja kui oli 3 last, siis igaüks saabki 11.

T48: Aga nüüd on uued tuuled. Niiet tahaks säästa aga mul just tegi nalja kui pank kutsus meid sinna finantsnõustamisele... Tegelt kutsuti mees, aga ma mõtlesin, et ma tuleks ka pulli pärast kaasa, et tahaks ka kuulda, mis te räägite seal. Aga ma ütlesin, et ükskõik, mis pidi te ei võta, et ka ikka pange kõrvale ja sääste või näiteks, et teil läheb äkki pesumasin katki, no et mis te siis teete. Aga ma ütlesingi, et üks variant on näiteks krediitkaart, et näpistad palgast ja näpistad sealt ja siis maksad tagasi. Või et mul ei ole mõtet seda igaks juhuks korjata ja

tegelikult ma võibolla ei saa pärast selle raha eest enam midagi. Sest tegelikult see inflatsioon on ükskõik, mis asjaga väga kõrge.

T40: Üks asi, mis mulle SEB-s meeldis oli see digikassa. Kui sa kaardiga maksid, kui sa maksid näiteks 11, 01 siis ta ümardas selle täisarvu sendid selle sinna digikassasse. Seal ma tegelt reaalselt nägin, kuidas mul oli raha nagu kogunes. Et kaardiga ju kogu aeg maksad eksole, siis ümardab neid kogu aeg sinna täis ja ma sain ikkagi reaalselt 50 eurot kanda endale kontole ja seal ma tõesti sain aru, et oli suur summa kogunenud.

T44A: Oota räägi mulle, sul oli 11,01, siis läks sinna kassasse sul 1 sent?

T40: Mitte 1 sent, vaid need mis järgi jäid.

T44A: Aaa.. 99.

T40: Jah, 99 senti läheb nagu sinna.

T44A: Siis oli pank isegi vastutulelik.

T40: Jah, minu enda raha läheb sinna ikkagi. Aga kokku saab päris suur summa.

Kas mingi pikaajalisema kogumise puhul see võiks ka aidata?

T40: Jah, kindlasti. Ja selle pluss on ju see tegelikult, et seda raha sealt kätte saada, pead tegema lisaklõpsu niiõelda. Et see pole, et lähed ja kohe maksad, vaid et kui sa tahad seda raha kohe kätte saada, siis läheb sealt mingi protsent maha, aga kui sa tahad 3 päeva pärast, siis ta tuleb puhtalt üle. Et mulle see nagu meeldis.

T48: Lihtne on koguda, kui ta läheb sul kuhugi teisele kontole, kus sul ei ole pangakaarti.

T40: Jah, aga seal ta läheb nagu iseenesest.

T48: Teed otsekorralduslepingu, palgapäeval saad kohe... Mul on näiteks teine arve lapse tarbeks.

T40: No minul on kasutajakonto.

T48: Ja see on nagu hea, sest kui sul seal pangakaarti nagu pole, siis see on ka sulle ju ebameeldib toiming, et sa pead minema panka ja pead tegema mingit operatsiooni ja sa ei saa seda kohe võtta. Aga see on ikkagi see raha, mis kaob ära aja jooksul.

T44B: Aga osadel ma tean on see üks konto veel, iga kuu läheb naiselt seal mingi raha, läheb mehelt seal mingi raha. Pere ühiskonto.

T48: Ja siis kui mees 20 aasta pärast armukese juurde läheb!

T44B: Eiei, see planeeridki ära, et reisime sinna, ostame selle. Ühiste asjade jaoks ongi see konto.

T48: Sa tead ka mõnda, kust mees lahkus ära selle kontoga teise naise juurde?

T40: Konto on ennem tühi. Aga see noh on selline usalduse küsimus, et sinna pole midagi teha.

T44B: Et nemad planeerivadki, et siis...

T48: Minu jaoks, mis on panga meeletu miinus, on see, et kui üks pere liige võib laenu võtta ilma teise allkirjata. See on tegelikult väga suur pere miinus. Et see usaldus või mitte usaldus..

Et siis jäävad kohustused teise kanda?

T48: Jah.

T44B: See kõnnib minema selle pangalaenuga.

T44A: See tähendab seda, et ärge abielluge. Kogu lugu.

T48: Ei no ükskõik, aga see ei ole isegi... ma ütlen...

Aga kui pank ei ole hea teenusepakkuja, siis kes teine võiks mingeid raha kogumise või finantseerimise asju pakkuda?

T44B: Ega ei olegi.

T44A: Tulid pangad ja võtsid lihtsalt inimeselt palga ära!

T48: No tegelikult võiks riik... ma täpselt ei tea, pole viitsinud uurida, aga mul üks Eesti sõbranna läks Soome elama. Seal on erinevad variandid, et kas sa ostad kinnisvara, üürid eksole, saad sotsiaalkorterid, aga on ära kadunud selline asi nagu meil vanasti oli, et kooperatiivkorterid. Et Soomes ma ei tea, kas see on, aga ta rääkid, et pidi olema. See võiks üks variant olla, et kui sa tahad osta korterit, siis sa ostadki nagu riigi korteri. Kindlasti on seal mingi protsent, aga ta ei ole sama nagu on see laenu taotlemine. Et ma nüüd ostangi ühe selle konkreetse korteri, et ma elan seal ja ma maksan sissemaksu. Ja kui sa suudan näiteks ära maksta selle sissemaksu ja ma tahan seal elada, siis ma elan seal. Aga seal pidi nii olema, et kui ma näiteks viie aasta pärast otsustan, et ma ei taha seal korteris enam elada, et siis riik maksab mulle mingi jääkväärtuse sellest tagasi. Et see on lihtsalt mõistlik. Et ma võin suurema korteri osta või edasi minna, et nii on inimestel lihtsam nagu kinnisvara osta, müüa ja vahetada. Et ühtepidi sa ikka teed seda nagu endale, et see ei ole selline tuim... et see oleks üks selline kindlasti asi, kuhu oleks lihtsam investeerida. Ega ka neid kooperatiivkortereid ei olnud vasti väga lihtne saada, aga see oligi lihtsalt, et nagu riik ehitas ühe maja, kus sa hakkasid iga kuu maksma seda üüri nagu rohkem, aga sa maksad seda ikka nagu iseendale. Sest kui pank mulle seda laenu ei anna...

T40: Et sul on ka lihtsam lihtsalt lahti saada sellest pärast, kui sulle ei sobi see.

T44A: Ja mingil määral see ka ongi nagu sinu tagatis.

T48: Ja ta ongi nagu normaalsem ja lihtsam, et riik võiks anda küll just seda kinnisvara ja probleemid oleks ka lahendatud, et noored saaks kodust ära minna ja keegi ei näriks kellegi...

T40: Praegu riigi poolt see Kredex noore pere, kui sul on lapsed ja kui siis on see Kredexi poolne toetus ka. Nagu meil on praegu see riigi poolt.

T48: Sest miks on ka inimesed rahulolematud, kuna riik õppelaenu praegu ju ei maksa ja tegelikult kui noor inimene läheb tööturule, eksole, ja on hea kui sa saad hea töökoha, aga kui sa saad keskmise töökoha? Sul on juba neid... sa pead maksma õppelaenu, siis sa pead... sa lõpuks maksad nii palju oma makse, et sa maksad ennast nii surnuks eksole, et sa ei tunnegi oma elust üldsegi rõõmu. Kogu aeg ainult maksad midagi. Et miks sa ei näe seda sära inimese silmas, sest tal on selline tunne, et ta teeb tööd, aga ta annab kõik ära. Aga kui olekski nagu sellised, et sa võtadki selle korteri, mis nagu on sinu ja kui sa võidki sealt ühest hetkest ennast välja astuda, aga sul juba mingi väike jääkväärtus nagu jääb, et sa võidki selle kuhugi seemneks panna. See oleks nagu parem variant. Ainukene on ikkagi kinnisvara, sest meil ei saa minu arust mitte mingit muud asja ei ole nagu.

Aga oletame, et lähed pensionile nii paarikümne aasta pärast, noorematel veel rohkem, kui elanikkond vananeb, keegi väga ei taha enam omada kinnisvara ja asju. Kellele sa müüd oma kinnisvara?

T48: Vist ikka tahavad küll, aga neil ei ole väga seda võimalust ka.

T40: Ei, aga tead praegu on ikka see mure ka, et uusi maju ja kortereid on... et meil on üheksakordsed nagu sul on see kortermaja, et noored ei tahagi, tegelikult ei tahagi enam sinna kolida. Tegelikult ei ole tänapäeval enam nii lihtne korterit müüa.

T44A: Oleneb jah piirkonnast, oleneb kuhu.

T44B: Üürid välja siis korteri. Kui on mitu korterit, siis ühes elad ja teised üürid välja.

T48: See turuhind ei tule ka alla eksole.

See eeldab jällegi seda, et sa jõuad osta omale need teised. Aga väike lugemisharjutus. Need on siis Eesti uudistest leitud sellised väljalõiked, et kuidas siis mõned pensionärid plaanivad oma pensionipõlve kindlustada.

T48: (loeb ette). Ma kohe siin mõtlesin, et võiks ju lapsehoiu teenust pakkuda ja teist ja kolmandat, et...

T44A: Riik tahab sult kohe maksu sealt.

T48: Võibolla annab kõrvale hiilida, võibolla ei anna. Midaiganes eksole. Aga ilmselt me ei saa kõike asju võrrelda nagu muu maailmaga, selles suhtes, et meil ei ole lihtsalt need

variandid levinud. Et ka meie inimene, minuvanune kindlasti ei hüppa ühest töökohast teise nagu teievanune eksole, et see ongi niimoodi, et noor läheb ikka... meil on nagu selline mingisugune kramplik kinnihoidmine, ikkagi mingisugune turvalisus hästi oluline. Aga noor inimene, tegelt ju vahet ei ole eksole. Töötan seal kuskil söögiasutuses 2 kuud, ükskõik, saan see viis sotti, elan ära, teisest saan seitse, kuskil vahepeal juhutööd, et hästi palju nagu hüpatakse edasi-tagasi. Ja väga raske on leida nagu sellist ühtset nimetajat, kuidas inimesed töötavad ja on. Ja mujal ilmas ju hästi palju tehakse ja meil nagu ka räägitakse sellest, et vaheta nagu 5 aasta pärast oma töökohta ja mine kuhugi mujale, aga kuna ongi, et see tööturg on ebastabiilne ja need sissetulekud on väiksed, siis inimesed ei julge nagu riskida. Tegelikult sa pigem nurised ja töötad seal oma töökohal edasi, et ei võta endale äkki hops lilleäri ega proovi midagi muud et. Kindlasti võibolla mingi õnnestumine või ei mindagi juhutöödele, et sa võiks nagu teha seda.

Aga üldiselt pensionipõlves see variant, et sul on mingisugused teenusepakkumise tööd nagu lapsehoidmine või siin see taksojuhi näide, kas sellised võimalused pensionipõlvele mõeldes oleksid olulised?

T44B: Miks ta ei ole, käid õpetad.

T40: Lapsehoidmine on minu arust väga hea alternatiiv.

T44B: Käid nagu kodus õpetamas, meie erialal on see nagu täiesti...

T40: Kui sul on veel pedagoogiline taust, siis vanemad kindlasti usaldavad sind rohkem.

T48: Noh, koristada võid eks kuskil ka. Aga kasutatakse neid juhutöid ikkagi nagu vähe, et see elatustase ikkagi nagu tingib selle, et väga ei saa endale seda võõrast jõudu sisse osta. Sa pigem ikkagi võid seda naabritädikest paluda, et ta tuleb hoidma.

T40: Samas naabritädikesele kui sa ka maksad, siis sa maksad... no kui tavalisele lapsehoidjale maksad 5 eurot tund, siis naabritädile maksad 2 eurot tund. Minule isiklikult on see 2 eurot ja naabritädi kombinatsioon palju parem, kui 5 eurot ja võõras inimene. Ja naabritädile see 2 eurot on ma arvan väga suureks abiks.

Aga kui realistikuks te sellist lahendust hindate, et pensionipõlves selliseid juhutöid teha? On see hea variant või on seal mingid ohud ka?

T44A: Võrreldes sellega, et meil siin 20 last või 24 päevas on, siis on 1 ja mõneks tunniks.

T48: Ma arvan, et see variant on hea, aga meie ei ole nagu... meid ei ole nagu kasvatatud ja meie ühiskond on teistsugune.

T40: Mina arvan, et on okei. Mina isiklikult kui hakkasin oma lapsele lapsehoidjat otsima...

T48: Aga me ei lähe väga. Me võime mõelda, aga me ei lähe.

T44B: Mina arvan küll, et ma läheks.

T48: Kui sul ikka päris leivarahaga ei ole, siis sa lähed, aga kui sa ikka tuled toime, siis...

T44B: Ei, aga sa saaks ikka suhelda. Mis ma istun kodus oma rahahunniku otsas või käin ja suhtlen. Mis kasu mul on üksi oma rahahunnikust kui sõbrannadel ei ole. Ma ei saa kohvikusse minna või niimoodi. Ma küll teeks tööd. Ka meie need nõndanimetatud pensionärid... mu ema on ka pensionär, ta käibki, ta tahab suhelda.

T40: Ja siis ta saab ka natuke raha teenida.

T44B: Saab raha, et reisida.

T48: No ma mõtlen, et neid lisatöid sa ei lähe tegema.

T44B: Ma mõtlen midagi sellist, mida ma jaksan teha. Okei ma võibolla ei jaksa koristada, ma ei tea ju, võibolla jaksan. Aga miks mitte näiteks korra nädalas mingit kontorit teha.

T44A: Aga mina võtsin kätte kui olin lapsega kodus, teised lapsed koolitada, see tähendas, et ma läksin koristasin maja.

T48: Aga ega sa ei ole kindel, et sa ka 65selt tahad neid lapsi hoida.

D: Minu arust see on üks väljapääse.

T44A: Surud oma kõrghariduse alla ja lähed ja koristad teise kodu.

T40: Mina olen küll mõelnud, et kui mina olen 65 pluss, siis minu jaoks on see laste hoidmine üks töö, mida ma näen, et ma teen. Kas mul on vaja või ei ole vaja, aga ma tunnen, et see on üks.

Aga kui nüüd võtaks järgmise loo.

T40: (loeb ette).

T44B: Tuled mulle maale elama ja hakkad peenraid rohima!

T40: No minul oli näiteks see, et käisin ülikoolis ja ühikas ei olnud veel valmis ja üürikorterist pidin välja kolima. Mul oli vaja mingi kuu aega kuskil elada. Meil on medõde, 75 pluss. Sellesmõttes maja siinsamas kõrval, tal on neljatoaline korter, üksi elab, ja ta üüris seda ühte tuba nagu välja.

T48: Aga see oli ikka väga juhuste kokkulangevus.

T40: Aga selles mõttes ta ei võtnud selle eest raha, aga ma koristasin ja aitasin teda. Talle sobis see.

T44A: See on jah meie mõtlemises kinni.

T48: Me eleme kasvatatud teistmoodi, me ei ole nii avatud...

T40: Aga tema oli selline, kes jättis nagu hästi palju ruumi, et ta ei tulnud sulle sinna jutustama tuppa ja...

T44A: No sul oli vedamine ka.

Aga muidu selline ühiselu mõte pensionipõlves?

T44A: Eks me juba oma lastega saame seda ühiselu elada.

T48: Meie inimesed ei ole sellised.

T44A: No siin on nüüd see, et (loeb ette). Aga selle korteri, mis siin on, selle sa saad ju välja üürida selleks perioodiks.

T48: Need on need noored ja muretumad inimesed. Nagu ma ütlesin, meie nii ei teeks.

T44A: Aga kui sul on tervis vilets ja sul on tegelikult vaja sinna Hispaania päikese alla.

T40: Täpselt üürid seal ülikooliajal välja, kui on üliõpilased. Suvel ju ei taha üürida.

T44A: See on väga hea pakkumine, see on alternatiiv. Kas vireleda siin ja olla haige terve aasta läbi, kondid valutavad, iga asi... süda puperdab, misiganes.

T40: Ma arvan, et see kõik on kohanemise küsimus.

T44A: Jaa.

T44B: Mina teeks küll nii.

T48: Eks see omavaheline klappimine ka.

T40: Mina teeks küll oma sõbrannadega sõidaks. No kui me oleme 60 pluss.

T48: No mitu päeva sa kannatad oma sõbrannasid?

T40: No kui on oma tuba.

T44B: Me olime küll mingi 3 nädalat, hotellides, jumala okei oli.

T48: Aga olge nüüd ausad, oletame, et jätame nüüd töö ja järgmisel aastal lähme elame seal kusagil Tenerifel? Olete minguga nõus?

T44A: Vat mina ei saa praegu tulla kuskile Tenerifele sinuga, sest minul on laen.

T40: Pensioniealine, siis ma kindlasti oleks nõus.

T44B: Jah. No mul on siin see jutt, et ... (loeb ette).

T44A: Arstipunkt on lähedal või?

T48: Mis auto sa ostad, endal pole lubegi.

T44B: No ma räägin see jutt siin. Mina jah autot ei ostaks, vaid ostaks kuhugi, kus on see bussi või rongiliiklus. Aga üldse ma ütlen teile, et mina sinna alevisse isiklikult elama ei läheks, sest ma olen läbi ja lõhki linnainimene. Kuigi mul on mõte, et kui ma jään pensionile, siis ma lähen maale elama, võtan kanad onju. Ja elu on väga ilus tegelikult.

T40: Me mõtleme küll, et me lähme kolime Pärnusse, kui me oleme pensionärid.

T44A: Kas te tegelikult siiski läheks?

T44B: Kas tegelikult ma teen seda, ma ei tea, sest ma olen läbi ja lõhki linnainimene. Ma ei ole üldse siuke, et ma läheks ja...

T40: No Pärnu on nagu maa, aga ta ei ole ka päris maa.

T44B: Minule on oluline, et oleks transport lähedal, sest ma ei sõida autoga.

T48: Praegu on ka raske otsustada, sest ikkagi ma arvan, et meie inimene võtaks neid asju siis, kui sul on nagu leivamure. Aga lihtsalt, et hakata endale läbi selle nagu kindlustatust... Vist on natuke laisk ka, ei hakka ikka pingutama. Ma võiks ju hakata neid kaarte vuhtima, et teeks ju hunnikus... vuhiks, vuhiks, paneks kõrvale, äkki tõesti saakski midagi.

T44A: Sa ei jaksa kogu aeg jällegi.

T48: No aga äkki läheb läbi eksole. No see tuleb täpselt ikkagi mingil määral...

T44B: Müün kallilt, ostan odavalt.

T40: Kõik need asjad on ikka inimese loomuses.

T44A: No kui sul on ikka tervis vilets ja sul on vaja sinna minna, siis sa tegelikult mõtled mingi asja välja.

T44B: Kuus kuud teeme etendusi, teeme lasteteatrit, siis sõidame detsember, jaanuar, veebruar Tenerifele.

T40: Lasteaiaõpetajal on see lisa teenimise võimalus pensionärina väga suur. Koristad, kas sa näitled, kas sa mida iganes.

T48: Kokkuvõtvalt ütleme, et see on elualas kinni. Õpetaja töö on küll raske, aga selles suhtes suhtelselt suure silmaringiga on või käed on otsas, harjunud igasugu töid tegema eksole. Et ütleme, et võibolla hätta ei jää ja asjadega saad hakkama, juhul kui oled terve. Aga see, et praegu kindlustada oma tulevikku, see...

Poleks variant?

T48: Oleks variant, aga see pole väga reaalne.

T44A: Me räägime nüüd säästmisest eksole.

T48: Ütleme, kui sa oled 40 pluss ja hakkad kohe juba 50 saama ja kui ma täna juba tunnen, et mu lapsed on nagu suuremad. Vot samamoodi võiks ikka olla selle eluaseme... Et mul tegelikult ei anta, aga nüüd ma just tunnen, et ma tahaks ja võibolla ka jõuaks, aga ei saa.

Kas pangad peaksid mingisugust teistsugust teenust siis pakkuma?

T48: Nad võiksid teistpidi pakkuda selles mõttes, et mul on täna korter olemas, kus ma elan oma lapsega. Et ta võiks siis ju kuidagi niimoodi olla, et kas nüüd mina võtan selle praegu ja lähen elama, et koos...

T44A: Et laen kandub nagu lapsele?

T48: Kokkuleppeliselt eksole, et ma siis lähen elan seal või läheb elab tema seal ja ma aitan teda. Kuigi tegelikult ju ühislaenuna saaks ju seda võtta eksole. Aga tegelikult ju kui laps käib tööl ja mina käin tööl, siis kahepeale isegi saaks selle korteri osta.

T40: Ega nad väga ei taha anda ikkagi.

T48: Vat ma ei tea, ma ei oska öelda kui lapsel on mingisugune tuhandene palk ja...

T44A: Aga ütleme, et ei ole, on ka see väiksem palk.

T48: Siis võiks olla kõrvalt, et pärast kui mina jään vaeseks ja väetiks, vaatame siis, mis me minuga teeme, mul see üks on. Aga siis tema nagu jätkaks seda laenu, et seda kinnisvara endale nagu juurde näiteks saada. Et selle koha pealt ta peaks olema kuidagi ikkagi paindlikum. Et ta ei peaks alati olema nagu... Ja mingisugune statistika teeb ju ka selle selgeks pangas, et ikkagi mina... no me ei räägi päris asotsiaalidest ja päris madala haridustasemega inimestest, aga kui on ikkagi keskmiselt normaalne inimene ja tal ei ole väga suur palk, siis eelkõige ta maksab siiski ära oma laenud. Et seda siis võiks ju nagu arvestada. Tegelikult seda iga totaalset laenusaaajat võetakse kui riigivaenlast, kindlasti äkki ta ei maksa, et vaatame nüüd ruttu üle, et mis kõik tema võimalikud riskid on, äkki ta ei saa sellega hakkama. Näed, et vot nagu see finantsnõustaja ka mulle ütles, et te ju ei kogu! Et kui meie vaatame, et teil ei ole seda kogumisprotsenti, et te ühesõnaga ei ole ka võimeline pärast laenu maksuma. Miks mitte eksole.

T40: Jaa, äkki on kogutud sukasäärde. Ta ju ei tea.

T48: Võibolla ma ikka olen võimeline. Elan praegu seal natuke rahulikumalt selles suhtes, aga siis ma tean mille nimel...

T44A: Muidugi lahendus oleks siin sotsiaalkorterid. Et tegelikult riik peaks siiski panustama. Päris nii ju ikka ei ole. Vaat meie ju panustame iga kuu, maksame ju makse. Ja kui me ühel hetkel vanad oleme ja väetid oleme, siis tegelikult peaks ju hiljem neid inimesi ka riik väärtustama vastu, sest tegelikult kogu aeg keegi ju tarbib ju meie teenust. Pangad saavad meie pealt kasu, sest me olime sunnitud tegema pangas oma arvelduskontod, meile ei antud valikuvõimalust, et sa saad sularaha tööl kätte. Seda võimalust inimestele tegelikult ei ole ju loodud. Pank on ju tegelikult inimeste pealt juba teeninud. Kui rääkida sotsiaalkorterite

loomisest, siis tegelikult peaks pank panema oma õla alla koos riigiga. Pank on tegelikult ju väga suure tulu teenija inimeste arvelt.

T48: Aga täna peakski ehitama hästi palju neid ühetoalisi kortereid, kust see noor saaks edasi liikuda ja vastupidi, kuhu siis pärast see vana asemele saaks. Ühel hetkel pärast vahetaks oma lapsega korterid ära ekssole, et kui ta on nagu nõus. Mul ei olekski vaja seda suuremat korterit.

T44A: Pank peaks vastutustundlikum olema igatepidi, et see mis ta tegelikult saab ja teenivad need rikkad inimesed seal, et selle pealt nad peaksid ikka mõtlema, et nad peaksid ikka ühiskonnale tagasi andma. Ja miks mitte sotsiaalkorterite näol.

T48: Ja kindlasti on inimesed palju rõõmsamad ja kõik oleks palju...

T44A: Ei oleks neid eluheidikuid ka nii palju ja keegi ei hakkaks mõtlema kogu aeg, et kuidas ma toime tulen pensionile jäädes.

T48: Või ta võiks ka sellised ajutised, et pangal ju võimu oleks endale osta seda..

T44A: Aga riigiga käsikäes, et sealt tuleks mingi osa ja teiselt poolt. Et riik oleme ju meie kõik, et tegelikult me oleme ju panustanud sinna.

Et siis riik ja pangad, et vastutus oleks rohkem neil, et üksikisik peaks vähem...?

T48: No mitte vastutus, aga et ta annaks mulle selle võimaluse, et ma saan seda teha, aga tegelikult ta paneb nagu igasuguste vanuste ja ma ütlen, et tagatiste uurimisega sind blokki, et isegi kui sa nagu tahaksid, siis ongi see, et kui ma ei ole võimeline, siis ma ka tean, et ma nagu astun sealt rongilt maha ekssole. Siis ongi see, et kas see jääkväärtus tuleb mulle nagu tagasi või... elus võib igasugu asju juhtuda ekssole. Me võime kõik väga edukad ja tublid olla ja ühel päeval enam ei ole seda aga just et anda nagu mingisuguseid neid valikuvõimalusi ka. Ta ei pea olema nii üks ja kinni, et ma võtan selle laenu ja olen seal otsas ja elangi. Pangal ju siiski seda finantsi natuke peaks olema.

T44A: No kui vaadata, kui palju nad kasumit teenivad, siis tekib küsimus, et kelle arvelt teenib pank kasumit? Nende samade inimeste, nende samade töörügaajate arvelt ju. See pank... et nad lihtsalt investeerivad ju. Aga kui poleks tavalisi inimesi, siis ei saaks ka pank investeerida ju.

T48: See ongi, et igas valdkonnas öeldakse, et tulge natuke vastu ju. Et tulge ise ka natuke vastu.

T44A: Sest õpetajana meie tegelikult investeerime ju kogu aeg, panustame lastele, kogu aeg investeerime ainult, saame oma palga, mis tegelikult ei ole suur eksju. Mida ainult räägitakse suureks, et saavad onju. Aga samas kui mõtled nagu, et mida me selle palga eest oleme nagu

välja andnud, kui palju me tegelikult oma tervisest kulutame, kui palju tegelikult me füüsiliselt kohal oleme selle jaoks. Siis tegelikult see ei ole suhtes mitte kuidagi võrrediv.

Et oleks mingi kvalitatiivne faktor seal juures, et kui palju inimesed panustavad oma tööga teistesse...?

T44A: Kui palju lapsi me oleme kooli saatnud, kui vanaks nad on juba kasvanud, nad on reaalsed töönimesed, sa oled tegelikult nad ju ette valmistanud. Ja ärme hakka rääkima, et koolis alles hakkab see ettevalmistus, ettevalmistustöö hakkab lasteaiast juba peale. Alguses muidugi ka pere, aga sõltub ka perest, mõnikord pole perest üldse tolku või kasu, et lasteaed ongi see. Lasteaiaõpetaja on väga oluline. Muidugi pere juures ka. Aga kui sa vaatad, mida sa nagu kätte saad ja kui palju sa inimesi oled niiöelda lendu lasknud, siis tekib küsimus, et sa oled ühel hetkel mingi vanamoor siin lihtsalt!

T40: Siis kui nad hakkasid neid esimesi sotsiaalkortereid sinna Lasnamäele tegema, siis oli ka küsitlus ja siis samas oli ka valitud välja noored. Meil oli näiteks see hetk muusikaõpetaja, kes oli üle 50 eksole ja kellel ei olnud veel oma korterit, sest palgast ei olnud võimalik osta.

T48: Sest kui eeldatakse, et vanem inimene peaks veel päris kaua nagu tööturul olema veel, siis ongi imelik nagu 50... kui teha statistikat viimase aja küsitluslehed on niimoodi, et... ülikool ja igasugused sellised uuringud, et kui vana sa oled. Kõigepealt ongi seal mingi 19 kuni 25, siis on seal võibolla 25 kuni 35 ja midagi on veel ja siis järsku on 45 kuni. Et siis sind nagu justkui edasi nagu ei olegi keegi või. Aga mingil määral ongi kogemused ja asjad. Aga need samad näited, mis siin olid, mul selle peale tuli see mõte, et igasugused huvitavaid äppe ja idufirmasid luuakse nagu, siis võiks olla ka sellised firmad või üks firma, midaiganes, kes siis jagab välja seda infot, kus need juhutööd parasjagu olemas on eksole.

T40: See on olemas.

T48: On või?

T40: Jaa, selline äpp on olemas.

T44A: Mul pole nii nutikat telefonigi, et oleks kuulnud sellest äpist.

T40: Selline äpp on olemas jaa. Eelmine suvi äkki ja seal tulid kohe, et kuhu otsitakse inimesi.

T48: Isegi mitte täitsa nagu hooajalisi töid, vaid nagu ongi see, et mul on vaja täna nagu ümbikuliimijaid...

T40: Täpselt selline ongi see.

T48: Siis palun seda mulle näidata.

T44A: Mina soovin ka sellest äpist osa võtta!

T40: Ma ei mäleta... ma uurin kohe asja.

T48: Aga jah just see paindlikkus ja see finantsnõustamine ei vii nagu minu arust mitte kuhugi. Et võibolla mõne rumala inimese ta võibolla natuke petab ära, aga sellel pole nagu väga jumet.

T44A: Ütleme nii, et kui sa ühel hetkel toime ei tule, siis mina võtsin kätte ja mõtlesin ahhaa, et järelikult ma pean midagi muud veel tegema, oma sissetulekut suurendama, ega muud ma ei saa teha.

T48: Aga kas kõigepealt kahandad väljaminekuid ja kui ikka hakkama ei saa, siis suurendad sissetulekuid.

T40: Laenud ja maksud tahavad maksmist.

T44A: Aga no väljaminek tuli lapse koolitamise näol juurde, no mis üle jäi. Ja ütlen päris ausalt, et maja koristamine oli igaljuhul kasulikum kui siin teha veerand kohta juurde. Nii imelik kui see ka ei ole.

T48: Aga päris sellele tööle ka ju ei taha minna.

T44A: Ei tahaks küll jah.

T40: Ma arvan, et meie oleme sellessuhtes, meil on ikka vedanud, et mida teha veel juurde on meie võimalused lai. Et meil on nagu oskame...

T48: Siidinäpp ei ole.

T40: Julgeme suhelda, oskame suu lahti teha, oskame teistega arvestada...

T44A: Koristamine on ka veel enam-vähem selge.

T48: Ma arvan, et õpetaja saab vist hakkama igal elualal.

T40: No minu jaoks ka ei ole probleemi minna koristama kuhugi. No mul on ka kõrgharidus, aga... minu jaoks töö on töö. Pole mingit standardit, et siit alla ma enam ei lähe. Lükkan lund kui vaja ja...

T44A: Aga huvitav oli, et kui ma rääkisin, et ma olen lasteaiaõpetaja, see omanik küsis, et huvitav on see, et lasteaiaõpetaja, et oli mul veel üks lasteaiaõpetaja siin ja enne seda oli ka. Et ta siis tegi nagu valiku, et kelle ta valis sinna koristama, et oli isegi selline võimalus veel. Et te saate ikka nii vähe palka või te vajate endale lisa sissetulekut.

T48: Statistiliselt kus veel... pank loodi, siis enamus telleritest ja mida iganes seal alguses palgati, siis seal olid kõik algklasside õpetajad. Väga paljud olid. Ma arvan, et kolmveerand neist. Lihtsalt seal on esiteks, sul on kohusetunne, sul on konkreetsus eksole, kõik mida vaja

on, seal on see kõik olemas. Tähelepanelikkus ja siis sa tead ka, et sa pead kõik õigeks ajaks ära tegema. See kohusetunne nagu eelkõige. Stabiilsus ka.

T40: Saad erinevate inimestega suhelda ka.

T48: Ma ütlen, et sa hüppa koguaeg

T40: Mhmm, siuke rutiin on eksole olemas siin ka. Tegelikult päevast päeva sama töö, aga ikkagi tuled nagu uude päeva iga päev. Põhimõtte on ju sama eksole, lapsed. Niiet meie jaoks on see pensionifond lihtsalt... lihtsalt lohiseb kaasa.

T48: Ta on lootus oodata, aga vist...

T44A: Eks selleks hetkeks paistab. Ei oska midagi öelda selle peale rohkem.

T40: Sest isegi minu ema, kes nüüd järgmine aasta saab pensioniealiseks, tal on ka see tehtud ja ta ütleb ka et ta isegi ei arvesta mitte selle rahaga.

T48: Aga üheltähelepanel tuleb ikka arvestada, kui sa oled ütleme 80, siis sa üldjuhul vist väga tööd ei tee ikka.

T40: Ta ei tee praegu ka tööd.

T48: Ei, ma mõtlen, et sa lisatööd ei lähe tegema üldjuhul eksole. Et siis ikkagi sa ei tule realselt kas oma üüri ja toidu ja ravimite ja muude asjadega nagu toime eksole, et noh jah.

T44A: Soome pensionäri kombel reisida ma ei usu, et me saame kui ükskord pensionile jääme.

T48 Sa ei saa Soome elaniku kombelgi reisida, mis veel pensionärist rääkida.

T44A: Aga ma mõtlen, et siis on rohkem aega, praegu rabad tööd teha.

T40: Aga ma arvan, et meie ei jõuagi pensioniikka, see arv on lihtsalt nii suur, et noh ma ei tea. Jah ma pean ennast ju ikka suunduma sinnapoole, et ma pensionirahaga ei saa arvestada, et ma pean tegema ikka pikka, pikka, pikka aega tööd.

T48: Siis kui nii võtta, siis midagi peaks ju nagu ikka olema, kust tagasi võtta. Aga ma ütlen, et kui lühike see eluaeg meil ikka on ja kui ma vaatan, et kui palju ta nagu muutunud on nagu, sest no 50 tundus ikka selline suur brošüür.

T40: No ma käisin eile toidupoes ja ma ei ostnud nagu mitte midagi, arve oli 100 eurot. Ma läksin koju, panin asjad kappi ära...

T44A: Siis olid valed asjad, ostnud suuremad asjad! Oleks ikka suured, siis oleks näha, et külmkapp on täis.

T40: Ma ei taha tükk aega enam poodi minna.

T44A: Täitsa usun.

T48: Samas ma ei saa midagi öelda, elu on ikka oluliselt parem, kui oli nõukogude ajal. Mitte et... sellessuhtes, et paljud ütlevad, et nõukogude ajal on selline kindel ja... aga mul on meeles just kui nagu võrdluseks tuua, siis kui palk oli 80, siis kingapaar oli normaalne 60 rutsi ja saapad olid 120, siis ma ikkagi praegu endale pooleteise palga eest saapaid ei osta, et ma isegi õpetajapalk veab ükskõik missugused normaalsed saapad välja. Et seda ei saa nagu selle järgi võtta, et siis oli see elu parem. Mingi stabiilsus oli eksole...

T44A: Siis oli 30 rublaseid saapaid ka, 25 ka.

T48: Aga no 30 oli ka ikkagi palju. Kui sa praegu võtad, et sa saad nagu ikkagi 70 seesamaseid 30seid, praegu väga lõdva randmega ostma ei lähe eksole. Aga see ei tähenda seda, et see oleks nagu praht, et seda sa ei võiks osta. See ei ole niimoodi... Kui ma võtan nagu toiduaineid mõnikord tagasi, et kui inimesed räägivad, siis tegelikult ikkagi on nagu toiduained odavamad, no eks viga on lihtsalt selles, et valikut on oluliselt rohkem. Sest kui sa arvestad, et sa said viie rutsise Lumene huulepulga, siis sa olid jumalast happy, kolm aastat kasutasid teda eksole.

T44A: Siia maani kuskil nurgas alles!

T48: Jah, pole raatsinud ära visata! Siis see on ju utoopika, sest mina mäletan ikkagi näiteks välismaa sukkpüksid maksid seitse rutsi. Kes see siis ostaks praegu 100 euro eest sukkpükse. Tähendab ei osta ikka.

T44A: 100 euro eest ei osta jaa.

T48: No oli kroon, siis oli 200. Mõni võibolla mõni väga viks ja ostis. Aga kui sa pöördvõrdeliselt neid asju kõike võtad, siis sa nii ei teeks.

T44A: Nii ei teeks tõesti. 15 eest saaksid ilusad sukkpüksid.

T48: Aga mitte 100 eest.

T44A: Mitte 100 eest jah.

T48 Aga ma mõtlen, et ema alati kirus, et mei oli hästi raske, meil osteti ka kooperatiivkorter. Ta oli alati väga... muud lihtsalt ei olnud võtta maainimesel eksole. Siis pidid ka oma teise korteri nagu ära andma, mis linnakorteri tuba sul oli. Aga ütleme noh, paljud ju said, asutused siis nagu jagasid kortereid. Et ma tean nemad maksid nagu 20 rubla üüri, meil oli nagu 50 koos selle maksega. Aga kuidagi võiks jah nii... inimene ikka elas ja ta jõudis. Kuidagi see pangalaen vist nagu hirmutab vist.

Aga need elukindlustused või III samba kogumised, kas need on samamoodi hirmutavad siis?

T44A: Elukindlustus ei hirmuta, ütleme niimoodi.

T48: Mind isiklikult hirmutab, sest kui mina mõtlen selle peale, et minu naabrimees oli suhteliselt heal järjel meremees, noor, terve, kõik oli hästi. Ja kui tal tuli see multiplex skleroos eksole ja seda ei arvatud sinna elukindlustuse juurde. Nägid, et noor elujõus inimene hääbub iga päevaga su silmade all. Naine oli sünnitanud teise väikse lapse eksole. Et sa oled täiesti kaitsetu. Et siis ei ole sellel elukindlustusel täpselt samamoodi...

T40: Aga laenukindlustuse alla ta läheb.

T48: Võibolla see jah, aga just et ta...

T40: Minul sellesmõttes on ikkagi meeldib kindlustada, et mul ikka paar juhtumit on, kui mul on vaja kodu kindlustada eksole, et mul on nagu head kogemused, et ma olen oma asjad kätte saanud. No et mingigi...

T44A: Mul oli elukindlustus ja ma sain oma kipsiga ka raha. Mõtlesin ka, et mis seda vaja on. Olin lapsega kodus ja kukkusin.

T48: See elukindlustus on võibolla praegu aja jooksul läinud nagu odavamaks natuke ja inimesele kasulikumaks kui ta kunagi oli.

T40: No praegu ma maksan umbes 13 sentidega maksan kuus. No et sinna alla läheb ka see, kui mind koondatakse.

T48: No see raha väärtus on nii palju muutunud eksole.

T40: Kui mind koondatakse, siis ma saan ka nagu mingi... noh laenuga. See elukindlustus on nagu laenuga ka seotud. Tegelikult kui sa vaatad nagu neid asju, mis sinna alla lähevad, siis natuke turvalisem on küll.

T44A: Jaa, et sa ikka ei lähe poodi ja ei raiska sada eurot ära, et elukindlustuse puhul sa ei maksa 100 eurot ära. Aga poodi läksid, üks päev ja maksid 100 eurot ära ja vaatasid, et ikka pole süüa.

T48: Jaa, aga see ei kindlusta, see nagu hajutab su hetke riske. See ei kindlusta su vanaduspõlve.

T44A: Jah ta seda küll ei tee.

T48: Ta seda kasu sulle ei anna. Aga siin oligi praegu see küsimus, et kuidas me kaugemat tulevikku saame kindlustada.

T40: Aga see ongi nii kauge ja...

T48: Mul ikkagi ei tule ühtegi muud head mõtet kui kinnisvara.

T40: No mul ongi see enda korter laenuga ja nüüd vanemate korter kuskil Kapa-Kohilas eksole, Võrus, Parksepas. Ja kui ma hakkas nüüd nagu reaalselt mõtlema, et ma paneks selle müüki noh kunagi, siis raha mis ma sealt saan, on nii väike. Kuigi see on neljatoaline korter, see raha on umbes 17 000 eurot neljatoalise korteri eest tegelikult. See on ju alevik, kus on keskkool, seal on Võru linn kohe lähedal, hea liiklus, no ei ole maakoht, lasteaed, kõik on olemas, pood, bussiliiklus ja kõik. Ja ma saan sealt 17 000 eurot. No teine korter on eksole Pärnus, no see väärtus on umbes noh 40-60 tuhat. Noh tegelikult see on nii väike, et pigem ma müüks selle korteri siin Tallinnas maha ja läheksin elan seal selles korteris.

T44A: Kus on võibolla elu ka odavam.

T40: Ma pigem nagu ei kipuks müüma, aga lihtsalt vahetaks elu. Ja me reaalselt mõtleme Ristoga, et me läheme pensionieas Pärnusse elama.

T48: Aga ma selle peale ka ei mõtle, et ma ostaks sinna Parkseppa omal korteri. No see on ka et kui kindlustama hakata endale. Seda ma võibolla suudaks endale.

T40: Tuhande euroga saad endale kuhugi Jõhvi või ma ei tea kuhu kohta endale korteri. Aga need kulud on praegu palju suuremad kui need tulevikus mul. Seal on samas, et raha kaob vahelt ära. Maja võibolla kukub kokku vahepeal eks. Võibolla seal ühistu ei hoolitse seal maja eest, puhas telliskivi ainult paistavad, katust peal ei ole, torustik on vana. Noh kõik sellised probleemid tulevad selle kinnisvaraga tegelikult.

T44A: Ega kinnisvara ka aegub ja vananeb.

T40: Sa pead ju selle eest hoolitsema, et meil oligi maamaja, ema pärandas eks meile kahepeale. See tähendab nüüd seda, et õde läks sinna elama. Ma ütlesin, et noh tegelikult ma ei taha seda, sest kui meil on see kahepeale, siis ma pean sinna katuse peale ostma, kuigi ma seal ise tegelt ei ela eksole, aga pärast kui müüki läheb, siis lähen kahe käega raha küsima, kuigi ma pole sinna midagi maksnud. Et see kinnisvara tahab ka raha, mille eest hoolitseda. Kui on maamaja, sa pead seda kütma.

T48: Hea on see nagu mida sa ostad reaalselt praegu, kui sa saad sinna praegu minna.

T40: Et sa pead sinna elama minema.

T48: Jah, aga selleks ma ütlengi, et sinul on veel lapsed väiksed, sina maksad seda. Aga kui mul ongi nüüd nagu suuremad, et nad hakkaks nagu kodust välja lendama, aga nad praegu veel ei lenda või neil on nagu raske lennata, siis võiks nagu kuidagi, et nemad jäävad sinna või mina püüan nagu seda teist maksta, kus mul on. Et just see ikkagi, aga mulle ei anta. Mulle ei anna keegi pangalaenu.

Põhimõtteliselt, et võiks olla lihtsamad võimalused pangalaenu ja kinnisvara soetamiseks?

T40: Jah, ka vanemas eas. Sest nad tahavad ju seda sissemaksu. Ma pean ju 10 protsenti sissemaksu maksma.

T48: Võimalused on ju suuremad, sest ma enam nende peale ei pea ju kulutama.

T44A: Ja sina saaksid ka veel 20 aastat rahulikult seda laenu tagasi maksta.

T48: Laste peale enam nii palju panustama ei pea eksole,

T40: Jah, jah aga sulle ei anta.

T48: Nokk kinni, saba lahti eksole, sest ma olen nende jaoks nagu maha kantud inimene.

T44A: Jaa, tegelikult ongi nii. Üks vanus saabub ja siis sind pole enam olemas.

T40: No 50, siis enam pole mõtet kuhugi minna.

T48: Aga no nagu tunduks, et tööturul seda...

T40: Laenu pole mõtet küsima minna, sulle seda ei anta ju. Kui sa ei taha just aasta, kahega ära maksta seda.

T48: Ega me rohkem ei oska parandada seda olukorda.

T44A: Pank ütleb kindlasti, et üksikisikuna ei ole teil midagi teha.

Aitäh kaasa mõtlemast!

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Kerttu Raie (sünnikuupäev: 23.08.1991) annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose Alternatiivsed pensionipõlve kindlustamise viisid haavatavas sihtrühmas, mille juhendaja on Maie Kiisel,

1. reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;
2. üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.
2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus, 31.06.2016